

FERDMAGASINET



01/2020 KONSERNMAGASIN UTGITT AV FERD AS

Fra Lyst til
virkelighet

Side 4

I denne utgaven:



4 FERD EIENDOM Inntar Marienlyst



10

FERD CAPITAL Satser på Simployer



22

FERD SOSIALE ENTREPRENØRER
Akseleratorprogram for inkludering



28

FERD Første Impact-investering

LEDER
Marienlyst: Lederlyst og lystleder

3 **ELOPAK**
Ny CMO, ny profil: «Strengere miljøkrav gir nye muligheter»

18 **FERD**
Første Impact-investering: Satser på akseleratorprogrammet Antler

FERD EIENDOM
Lyst blir virkelighet: Vant kampen om NRK-eiendommen

4 **BRAV**
Ny toppmann: «Skal være pådriver for bærekraftig utvikling»

20 **FERD**
ESG-satsingen: Trapper opp med Norsif-medlemskap

FERD CAPITAL
Investerer i Simployer: Storsatsning på ledende HR-aktør

10 **FERD SOSIALE ENTREPRENØRER**
StartUp Nordic: Ruller ut nordisk akseleratorprogram

32 **FERD**
World Economic Forum: «Unik mulighet til å lære og forstå»

FERD EIENDOM
Gladengveien: Omregulering åpner for 140 attraktive boliger

14 **FERD SOSIALE ENTREPRENØRER**
Velferdsstat under press: «Må bli mer opptatt av effekt»

34 **AIBEL**
Suksess i Singapore: Storkontrakt for felt i Brasil

FERD
Resultater oppsummert: Robust 2019, stor usikkerhet om 2020

16 **FERD EIENDOM**
Mediq: På plass i Brynsveiens flotteste nybygg

32 **DETTE & HINT**
«Gullkronen» til Interwell. Nytt om navn

FERD

Ferd er et familieeid norsk investeringsselskap som satser på verdiskapende eierskap i virksomheter og finansielle investeringer. I tillegg til den kommersielle virksomheten har konsernet et omfattende engasjement innenfor sosialt entreprenørskap.

FORRETNINGSOMRÅDER

Ferd Capital
Ferd Invest
Ferd Ekstern Forvaltning
Ferd Eiendom
Ferd Sosiale
Entreprenører

REDAKSJONEN

BOLT.as

TEKST

Ferd, ved
Signe Marie Sørensen
(side 4–9, 14–15, 26–27),
Hans Gudmund Tvedt
(side 10–13, 16–21, 34–36),
Anniken Grundt
(side 22–25, 28–31).

DESIGN/LAYOUT

BOLT.as

TRYKK

Bodoni Oslo AS
Opplag: 1 750

PÅ FORSIDEN:

Ferd Eiendom vant kampen om NRK-eiendommen – med bygg som rommer bevaringsverdige arkitektoniske detaljer også i interiøret
Foto: Nyebilder (Side 4–9).

FERDMAGASINET

ER UTGITT AV

Ferd AS
Strandveien 50
Postboks 34
1324 Lysaker

Telefon: 67 10 80 00
Faks: 67 10 80 01
E-post: post@ferd.no

www.ferd.no

FERD

Lederlyst og lystleder



Foto: Frederic Boudin

«Her vil kombinasjonen av bolyst, skaperlyst og opplevelseslyst være unik.»

Jaggu vant vi ikke konkurransen om å bli vist tilliten som skal til for å utvikle NRK-tomten på Marienlyst. Så overskriften sier vel det meste: I møte med Marienlyst har vi det første og håper å bli det andre.

Nå skal det jo sies at lederlyst har vi jo i Ferd ellers også, hver på vår måte. Og den ligger til grunn for at vi i det hele tatt ville være med på å by på Marienlyst. Det er også på sin plass å si at det ikke var jeg som kom på tanken, og viktig å poengtere at det er mange som har bidratt til at vi faktisk presenterte det beste tilbudet til NRK. For lederlysten ligger jo innebygget i det å vise initiativ, og sammen utløse hverandres potensial for å skape varige verdier og sette tydelige spor. Hva lystlederskap er, det er kanskje ikke like åpenbart. Litt fordi jeg nettopp fant på det, ordet altså, og litt fordi dette derfor forutsetter at vi og jeg selv fyller det med mening. Så hva kan det bety i utviklingen av et nytt nabolag på Marienlyst?

Først det åpenbare, og det som betaler for moroa, leilighetene. Ja, det er nok slik at planprogrammet er lagt opp slik at for å vinne en slik konkurranse, så må man både ha tro på en god utvikling av boligmarkedet og erfaring med å bygge leiligheter som folk vil bo i. Vi har begge deler. Det første er basert på at folk faktisk flytter til byene, og Oslo spesielt, og tillit til at norsk økonomi vil klare seg bra i et grønt skifte. Det andre er basert på erfaringen fra å utvikle 3000 andre leiligheter de siste ti årene.

Men så var det Marienlyst, da, hvorfor er nettopp dette et nabolag der folk vil bo? Jeg tror det er fordi det er fylt av kombinasjoner av lyst som

ingen annen bydel i Norge, så langt jeg har sett. Okay, det var litt svulstig, men det jeg mener å si er at kombinasjonen av bolyst, skaperlyst og opplevelseslyst vil være unik.

Bolysten kommer fra lokaliseringen nær handlegater og Frognerparken, med Nordmarka lett tilgjengelig. Og naturligvis fra kvaliteten på boligene, vi håper å kunne få bygge med stor variasjon, også for førstegangskjøpere. Og sist men ikke minst, fra interaksjonen med de to andre lystene!

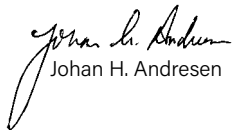
Skaperlysten kommer fra de miljøene som vil velge å arbeide i og besøke Marienlyst. Noen finnes allerede rett i nærheten, som Blindern og Forskningsparken. De som kommer til, enten det er høyteknologiforetak, sosiale entreprenører eller kunstneriske virksomheter, vil finne seg vel til rette her. Kreativitet, nyskapning og samhandling er som kjent ikke avhengig av sjøutsikt, men av å være nær andre som også vil bidra til en positiv samfunnsutvikling.

Opplevelseslysten skal vi styrke gjennom å ta vare på klenodiene, som Radiohusets viktigste deler og Store Studio, og ved å oppmuntre mange aktører til å ta dem i bruk. Vi håper også at arkitektoniske, tekniske, visuelle og kunstneriske grep som vi selv vil bidra med kan gi beboere, arbeidende og besøkende inspirasjon og glede. Jeg tror at dette vil gjøre området enda mer attraktivt for nye typer organisasjoner som trives best i endringsvillige og oppfinnsomme miljøer.

Jeg ber allerede nå om forståelse for at utviklingen av Marienlyst vil ta tid. Dette er

fordi NRK vil benytte området en stund fremover før de flytter til sine nye lokaler, og fordi vi ønsker å komme i dialog med mange interessenter som har eller vil ha synspunkter og bidrag når det gjelder hva som kan gjøres og hvordan. Vi er klar over at det blir mange hensyn å ta, og vi satser på en god og hensiktsmessig dose av inkludering, både i mengde og i type aktører.

Jeg har som vanlig også noen egne tanker om hva Ferd kan ta initiativ til på Marienlyst. Og nå har vi mye plass å boltre oss på! Alle disse initiativene vil kanskje ikke være veldig økonomisk lønnsomme, men de kan bidra til alle sortene lyst nevnt ovenfor. Noen av ideene er litt sprø, andre er ganske smarte, tror jeg. Og med mer enn ti års utvikling å se frem til, så blir det jo mulighet til å skrive mer om dette her i Ferdmagasinet. Det hører jo liksom med til ansvarslysten for en selvoppnevnt lystleder.


Johan H. Andresen



Vant kampen om NRK-tomten

– Dette har vi drømt om lenge, sa konsernsjef Morten Borge etter annonseringen av Ferd som ny eier av Marienlyst. Nå står Ferd Eiendom overfor en omfattende planprosess, mens NRK kan konsentrere seg om jakten på sitt nye hovedkontor.



KRINGKASTET: Den 28. februar var en stor dag for Ferd, NRK og alle som er opptatte av byutvikling i hovedstaden. *Foto: NRK*



FOR FOLKET: Kringkastingshuset er fredet og vil trolig åpnes opp som samlingssted for befolkningen. Foto: NRK

– Jeg gleder meg, har sommerfugler i magen og ser frem til samarbeidet i... holdt på å si «jeg håper det blir så kort som mulig», men i en del år fremover, sa en tydelig opprømt kringkastingsjef under pressekonferansen den 26. februar 2020.

Gjennom en lang og omfattende prosess har Ferd jobbet frem et tilbud i sterk konkurranse, som til slutt skulle sikre dem seieren av en av landets mest betydningsfulle tomter.

– Vi er stolte og ydmyke over oppgaven vi står overfor, og har våre beste folk på saken, sa Ferd-eier Johan H. Andresen.

SER LYST PÅ LYST

– Det er vemodig, men stort, sa kringkastingsjef Thor Gjermund Eriksen og supplerte med at han var glad 80–90 mål skal frigjøres for byen.

De siste 70 årene har Kringkastingsbygget forsynt hele det norske folk med informasjon og underholdning av ypperste kvalitet. Andresen la ikke skjul på at han selv bærer på gode minner fra NRKs rike arkiv og fortalte videre

at historien vil ivaretas når eiendommen skal utvikles for fremtiden.

Ferds første planer om Lyst kan leses om i sin helhet i Ferdmagasinets første utgave fra 2019. Marienlyst, slik Ferd ønsker det, vil ha rom for rundt tusen nye boliger, flere hundre arbeidsplasser, kultur og idrettsopplevelser, innovasjon og gründervirksomhet. Til sommeren starter reguleringsarbeidet for alvor.

– Vi ser på dette som en unik mulighet, som for oss bare dukker opp én gang i løpet av en generasjon. Og vi vil skape en inkluderende bydel her oppe på Marienlyst, så tusen takk til NRK. Vi gleder oss veldig til å starte reguleringsarbeidet, sa Morten Borge til Eriksen og styreleder i NRK, Birger Magnus.

Men før de kommer så langt, går de en flerårig prosess i møte, der blant annet nabolag, idrettslag, kunnskapsmiljøer og enkeltpersoner skal involveres.

– Dette er et område mange bryr seg om, og vi har respekt for transformasjonen som vil foregå her de neste 10–15 årene, sa Borge.

PROSJEKT «LYST»

- Lyst er Ferds konsept for utvikling av NRK-tomten og Marienlyst.
- Bydelen skal skape rom for bolyst, kunnskapslyst og skapelyst.
- Bolyst fordi de vil utvikle gode boliger og et bomiljø som folk vil trives i.
- Opplevelseslyst fordi de ønsker å lage et samlingspunkt for hele byen.
- Skapelyst fordi de vil skape rom for innovasjon, forskning og bærekraftig utvikling med utgangspunkt i kunnskapsmiljøene fra Forskningsparken, Blindern og ned mot Majorstuen.



STEG FOR STEG: Trappeløpet inn til Store Studio er et av de vernede elementene som vil bevares, også når bygget moderniseres. Foto: Nyebilder



HISTORISKE DETALJER: Store deler av Kringkastingshuset er bygget under krigen. Foto: Nyebilder

LETT Å GÅ SEG BORT: NRK-huset byr på krinkler, kroker, ganger og trappeløp som ikke egner seg for et moderne mediehus i utvikling. *Foto: Nyebilder*

GODE PARTNERE

Den 19. desember i fjor la Ferd inn budet som til slutt skulle sikre avtalen til en verdi av minst 3,75 milliarder kroner. Summen settes ikke før endelige reguleringsplaner foreligger, men er likevel den største enkeltinvesteringen Ferd har gjort til nå.

Avtalen har forbehold om at NRK skal ha tilstrekkelig med tid til å finne et nytt og moderne hovedkvarter. Det vil med andre ord ta flere år før første spadetak tas på Marienlyst.

Ifølge Eriksen er målet at flyttingen skal styrke NRK, og at de unngår unødig press eller risiko. – Dere, Johan, er den perfekte partner. Dere er langsiktige, dere er grundige, dere forstår vårt oppdrag, og dere forstår at vi trenger den tiden til å gjennomføre dette på en god måte, fortsatte han.

Han og styreleder Birger Magnus håper den rette tomten vil dukke opp i løpet av året, slik at prosjekteringen kan komme i gang neste år. De mener det er plass til NRK mange steder, men ønsker en tomt som kan være like betydningsfull for videre utvikling av statskanalen som Marienlyst i sin tid har vært.

TID FOR ENDRING

Mange har imidlertid lurt på hvorfor NRK ikke kunne bli på Marienlyst, og heller ta ansvaret med å tilpasse eiendommen selv.

– Det er lett å gå seg bort i disse gangene. Vi kunne selvsagt brukt tid og krefter på å bygge om, men da måtte de fleste flyttet rundt 3–4 ganger. Det innebærer altfor stor risiko, sa Magnus.

Kringkastingssjefen supplerte med at arbeidsmetodene har endret seg over tid, og at NRK-ansatte i dag jobber på tvers i alle prosjekter. Til det trengs en helt annen type bygg.

– Viktige kulturelle institusjoner trenger fornyelse for å være like viktige i fremtiden, la Eriksen til. Han håper at vi om 70 år vil kunne se tilbake og tenke på flyttingen som en modig avgjørelse.

VARIGE VERDIER

Avgjørelsen om salg har riktignok vært modig, men på ingen måte overilt. Siden de første samtalene med daværende kulturminister Hadia Tajic i 2013, har tidsplanene for den omfattende salgsprosessen vært fulgt til punkt og prikke – fra tilrettelegging for salg og planprogram, til den nesten ett år lange budprosessen.

Ferd har ikke gjennomført et sammenlignbart prosjekt før, men har viktig erfaring fra utviklingen av Tiedemannsbyen på Ensjo. Utviklingen av Marienlyst vil utvilsomt bety mye for Ferd eiendomssatsing de neste årene.

– Her kan vi samle all vår kompetanse og anvende den nyeste kunnskapen innen

grønn mobilitet, prop tech og det å skape gode byrom folk i alle aldre vil trives i, sa investeringsdirektør Tom Erik Myrland etter pressekonferansen.

– Her skal vi skape varige verdier og sette tydelige spor.

Statskanalen betyr mye for de fleste. Mens småbarnsfar Morten Borge tror han vil måles på om arven etter Fantorangen og Labbetuss blir godt nok ivaretatt, håper Johan H. Andresen på gjensyn med gamle helter.

– Når Bård Tufte Johansen tviiter til meg om at Erik Bye vil besøke meg, så svarte jeg at det har jeg faktisk regnet med, sa Andresen spøkefullt og fortsatte;

– Jeg håper også at, Wesenlund, Harald Heide-Steen jr. og Juster kommer, også – alle sammen. For det tror jeg er noe av cluet med å bygge bro mellom det som er i dag og det som skal bli.



NY TID I MØTE: Kringkastingsjef Thor Gjermund Eriksen gleder seg til å flytte til lokaler som legger bedre til rette for samarbeid på tvers av avdelingene. Foto: Nye bilder



SIGNERER: F.v. Ferd-sjef Morten Borge, Ferd-eier Johan Andresen, NRKs styreleder Birger Magnus og kringkastingsjef Thor Gjermund Eriksen. Foto: Ole Kaland/NRK

KRINGKASTINGS- HUSET VIL BLI EN NY DESTINASJON

- Innovasjon- og gründer-virksomhet med hotell, coworking og møteplasser.
- Brobygger og arena hvor studenter, barn og næringsliv møtes.
- Idrettsarrangementer, kultur og musikk.
- Barneaktivitetene står sentralt og skal være et lavterskeltilbud og en åpen attraksjon.
- Det ligger i tillegg viktig historie i veggene som vi vil ta godt vare på og utvikle videre.
- Vi vil også at de vernede delene av bygget skal gjenbrukes på en verdig måte, for eksempel ved å leie ut de gamle radiostudioene til podkast-innspillinger og ved at Store Studio kan fortsette å være en arena for musikk og kultur.

Satser stort på ledende nordisk HR-aktør

En betydelig investering i HR-kompetanse og teknologibaserte HR-systemer: Like før jul gikk Ferd Capital inn som hovedeier i Sarpsborg-bedriften Infotjenester – ledende aktør i Norden, som nylig skiftet navn til Simployer.

Alliansen mellom Ferd og Infotjenester/Simployer kom etter at begge parter hadde fulgt hverandre en stund med oppmerksom interesse. Og begge likte tydeligvis hva de så:

– Våre eiere ønsket å få inn en ny partner som kunne gi bedriften et sterkt fundament for videre utvikling og ekspansjon. Vi hadde flere friere på døren og gjort egne søk – og det var Ferd vi merket oss: Et meget godt omdømme, dokumentert vilje og evne til langsiktighet, bred kompetanse, en solid kapitalbase – nettopp slike egenskaper som vi søkte. I tillegg er vi begge familieeide selskaper, og det så vi som et godt grunnlag for gjensidig forståelse, sier Thorfinn Hansen, Simployers CEO gjennom de siste 15 årene.

TEKNOLOGI OG HR PÅ ØNSKELISTEN

– Vi på vår side har fulgt med på bedrifter som arbeider med forvaltning av humankapital. Det er et område der vi ser et sterkt vekstpotensial, dels som følge av skjerpede krav til regeletterlevelse og personvern, dels fordi verktøy for strategisk HR blir stadig viktigere for å tiltrekke seg, utvikle og bevare kompetanse, sier Danjal Haaland Danjalsson, Investment Professional i Ferd Capital.

– Parallelt med dette har vi jobbet målrettet med å øke eksponeringen innenfor informasjonsteknologi, som er strategisk viktig på tvers av alle sektorer og passer godt inn i vårt mål om langsiktighet i investeringsporteføljen, supplerer kollega Runar Kvåle.



FANT TONEN: Bjørn Petter Garder (Simployer), Danjal Haaland Danjalsson (Ferd) og Thorfinn Hansen (Simployer).

Foto: Cornelia Bjørke-Hill



HOVEDKONTORET: Simployers bygg på Grålum utenfor Sarpsborg gjenspeiler både utvendig og innvendig at det huser en suksessrik høyteknologisk kunnskapsbedrift. Målet er å skape trivsel og arbeidslyst, og å inspirere til kreative tanker og løsninger. Foto: Cecilie Hauge

SIMPLOYER AS

- Skandinavias største aktør innenfor HR-ekspertise og løsninger for styring og utvikling av human-kapital gjennom beslutningsstøtte, HR-systemer og opplæring.
- Opererer innenfor forretningsområdene HRM-systemer og Insight, henholdsvis et modulbasert digitalt system for personalforvaltning og kompetansebase og kurs- og rådgivnings-virksomhet innenfor HR.
- Hovedkontor i Sarpsborg, med avdelinger i Kristiansund, Göteborg og Stockholm, egen avdeling for IT-utvikling i Gdansk.
- Omsetning 390 millioner kroner (2018).
- Ca. 250 medarbeidere.
- Ferd eier rundt 70 %, tidligere hovedeiere og nøkkelmedarbeidere rundt 30 %.
- Ferd Capitals engasjement følges opp av Investment Professionals Danjal Haaland Danjalsson, Runar Kvåle og Nicolay Mylén.
- Hjemmeside www.simplover.no

– Og i Simployer fant vi et selskap som utmerker seg på begge disse områdene. En tydelig nummer én-posisjon i Norge og sterk tilstedeværelse i Sverige, stor HR-faglig kompetanse og avansert teknologiplattform gjorde at vi så en investeringsmulighet og samarbeidspartner på øverste hylle, legger Nicolay Mylén til. Han er den tredje på teamet som har håndtert Ferd's investering i Simployer og skal følge opp engasjementet videre.

VIDERE DIALOG

En mer forpliktende dialog mellom Infojenester og Ferd ble innledet tidlig i 2019, og i desember var avtalen på plass: Ferd overtar

rundt 70 prosent av aksjene, mens Bjørn Petter Garder, sønn av grunnleggeren og sentral i bedriften, blir med videre som minoritets-eier. Nøkkelpersoner i ledelsen vil også fortsatt ha aksjeposter.

–Vi ser at Bjørn Petter har betydd mye for selskapet, og er glad for at Simployer fortsatt vil nyte godt av hans kompetanse og erfaring. I løpet av forhandlingsperioden fikk vi også anledning til å bli godt kjent med hele ledelsen og mange medarbeidere – og er mektig imponert over både kompetansen og evnen til nytenkning og langsiktighet, sier Runar Kvåle. Han understreker at eierskapet i Simployer utgjør en betydelig investering for Ferd, og at

man har stor tillit til at den vil gi god uttelling over tid.

– Jeg regner dessuten med at vårt eierskap i Simployer vil bidra til et skjerpet fokus på HR og HR-teknologi internt i Ferd og i porteføljeselskapene våre. Det kan styrke utviklingen i virksomheten vår i sin helhet, legger han til.

– Det er viktig for oss å ha fått Ferd som partner. Vi har verdier som matcher godt med deres, og vi er begge opptatt av langsiktig verdiskaping. Nå skal vi forsere veksten i våre kjernemarkeder, og etter hvert kanskje også ekspandere geografisk, understreker Simployer-sjef Thorfinn Hansen.

GRÜNDERSUKSESS

Simployer er en gründeruksess utenom det vanlige. Den inntil nylig i hovedsak familieeide bedriften ble etablert i 1985 av Bjørn Garder, far til Bjørn Petter Garder, og har siden hatt en vekst som viser at den traff blink på et behov i markedet.

– Det begynte med at Garder senior drev en annen virksomhet som selvstendig næringsdrivende. Han ble slått av hvor komplisert og krevende det var å være arbeidsgiver. – og så at det måtte ligge muligheter i å gjøre det enklere for bedriftsledere og HR-ansvarlige. Resultatet var at han etablerte Infotjenester, forteller Thorfinn Hansen.

Første produkt var en ringperm med informasjon om hvordan en arbeidsgiver kan takle mylderet av regler om sykepenger, ferie, pensjon og annet viktig innenfor personalhåndtering og arbeidsrett – kombinert med en abonnementsordning for oppdateringer i form av nye ark til permene. Fra dette enkle utgangspunktet har selskapet utviklet seg til dagens Simployer, et avansert kompetanse- og teknologiselskap der permene for lengst er byttet ut med skyen. Særlig de siste årene har veksten vært rask, og årsomsetningen ligger nå rundt 400 millioner kroner, med hyggelige tall på bunnlinjen.

EGEN PROGRAMVAREUTVIKLING

I tillegg til den operative virksomheten i Norge og Sverige etablerte Infotjenester i 2016 et datterselskap som arbeider med programvare- og teknologiutvikling.

– IT-plattformen er så sentral i virksomheten at vi vil ha full kontroll over videreutvikling og vedlikehold. Derfor ville vi ikke satse på outsourcing, men valgte å drive programvarearbeidet i egen regi. Dette gjør vi i Polen, der det er god tilgang på dyktige og talentfulle spesialister på områder hvor det er utfordrende å rekruttere i Norge, sier Hansen.

Han kan ellers vise til at mange fagområder er representert blant Simployers rundt 250 medarbeidere: Jurister, økonomer,

regnskapsfolk, ingeniører, utviklere, organisasjonspsykologer, markedsførere, selgere...

– Vi er med andre ord en utpreget kunnskapsbedrift, med et mangfold som gjør at vi kan hjelpe våre kunder med et vidt spekter av problemstillinger, sier han.

NYBYGG SOM INSPIRERER

I 2011 flyttet Infotjenester inn i et nybygg på Grålum utenfor Sarpsborg, etter å ha vokst ut av sine tidligere lokaler. Det nye hovedkontoret ble dimensjonert med rikelig rom for videre ekspansjon, og muligheter for utleie inntil egne behov melder seg. Og bedriften valgte å satse på et bygg som i arkitektur, innredning, kunstnerisk utsmykning, miljøegenskaper og praktiske løsninger gjenspeiler at det huser en suksessrik høyteknologisk kunnskapsbedrift.

– Det er for mange kjedelige kontorbygg i verden. Vi ville ha et hovedkontor som skaper trivsel og arbeidslyst, og som inspirerer kreative tanker og løsninger. I tillegg ønsket vi å tilføre Sarpsborg og nærmiljøet noe positivt, noe som bidrar til å løfte byens renommé, sier Thorfinn Hansen.

FRA INFOTJENESTER TIL SIMPLOYER

Navnet Infotjenester er godt innarbeidet, selv om deler av virksomheten i Sverige har vært drevet under andre navn som følge av oppkjøp av lokale aktører.

– Når vi nå satser på ytterligere ekspansjon, ser vi behovet for en tydelig og konsistent merkevare. Vi valgte derfor å samle all utadrettet virksomhet under navnet Simployer – en sammentrekning av vårt engelskspråklige slagord «We Simplify Being a Great Employer». Simployer er dessuten et produktnavn mange av våre kunder kjenner fra før som HR-systemet de allerede benytter seg av, forteller Hansen.

SMÅ OG MELLOMSTORE

I dag brukes Simployers systemer av rundt 15 000 bedrifter, med mer enn én million arbeidstakere i Norge og Sverige.

– Hovedmålgruppen vår er bedrifter med fra 30–40 ansatte og oppover mot 5 000, uten at dette er absolutte grenser, sier Thorfinn Hansen. Han legger til at de aller største bedriftene gjerne krever så mye skreddersøm og spesialtilpasning at lønnsomheten ville bli dårlig. Og potensialet for videre vekst i primærmålgruppen er stort nok:

– Norge og Sverige har nærmere 25 000 bedrifter hver som er aktuelle kunder for oss. Og vi ser jo også et potensial for ytterligere geografisk ekspansjon, som er enda mer aktuelt nå når vi vil kunne dra nytte av Ferd's erfaring og kunnskap innenfor internasjonalisering, sier han.



SIMPLOYER-HJULET: Simployer HR-system består av moduler, og kundene kan velge hvilke de vil bruke. Ofte gir de imidlertid høyest nytteverdi sammen. Illustrasjon: Simployer

Enklere og bedre for arbeidsgivere og ansatte

Et økosystem av digitale produkter og tjenester som gjør det enkelt å være arbeidsgiver: Dette er Simployers tilbud til små og mellomstore bedrifter. Et tilbud som har truffet innertier i markedet.

– Vi har satt HR inn i et helhetlig perspektiv. Det betyr at vi gjør det enkelt for kundene å ivareta tradisjonelle praktiske sider ved arbeidsgiverrollen, men også å forvalte bedriftens menneskelige ressurser strategisk, enten det gjelder optimal utnyttelse av kompetanse, digitalisering av arbeidsprosesser, livslang læring for ansatte, eller personvern og GDPR, sier Thorfinn Hansen, Simployers CEO. Han legger til at virksomheten i selskapet er delt i de to forretningsområdene Simployer HRM-system og Simployer Insight.

– Det første er et skybasert digitalt system som støtter både operativ og strategisk HR, mens Insight gir ledere og medarbeidere innenfor HR og økonomi tilgang til all kunnskap og kompetanse som trengs for å være en god arbeidsgiver, sier han.

OPERATIV OG STRATEGISK HR

– HRM-systemet er et modulbasert og meget intuitivt verktøy som kan vokse med bedriften. Det er basert på en kombinasjon av moderne teknologi og lokale tilpasninger som gjør det enkelt for ledelse, HR-medarbeidere og de ansatte selv å holde oversikt over alle operative sider ved arbeidsforhold, fra ansettelsesprosess til oppsigelse. Her finner man arbeidsavtaler og resultater av medarbeidersamtalene, man kan se hvor mange ferie- eller sykedager den enkelte har tatt ut, ferieønsker, søknader om reiser og andre praktiske sider ved ansettelsesforholdet, sier Gard Rønning, Chief Commercial Officer og leder for HRM-siden av virksomheten.

Parallelt gir systemet løpende og oppdatert oversikt over alle relevante regler og bestemmelser, basert på solid lokal kjennskap til markedene der vi opererer.

Rønning understreker at systemet i tillegg til operative funksjoner støtter strategiske sider ved forvaltningen av humankapital:

– Her kan man med noen tastetrykk få oversikt over hva bedriften har av samlet kompetanse. Man kan sjekke kompetansen

HELHETLIG

PERSPEKTIV: Thorfinn Hansen (til venstre), Kristian Kolstad, Christine Hassel Kristoffersen og Gard Rønning representerer forskjellige sider ved Simployers virksomhet, men selskapet tilbyr et integrert økosystem og en helhetlig opplevelse for kundene.

Foto: Cornelia Bjørke-Hill



i et team mot hva den bør være, og ledere kan få innsikt i hvordan de kan bidra til at medarbeiderne utvikler seg og får det de trenger av inspirasjonen og faglig påfyll, sier Gard Rønning.

OPPDATERT KOMPETANSE

Det andre forretningsområdet, Simployer Insight, er en moderne videreføring av Infotjenesters kurs- og rådgivningsvirksomhet.

– Gjennom vår digitale svar- og kunnskapstjeneste kan ledere og spesialister innen HR, lønn, regnskap, skatt og HMS få bakgrunn for å ta bedre beslutninger og styrke sin kompetanse, sier Christine Hassel Kristoffersen, fungerende Chief Commercial Officer for Simployer Insight. Hun forteller at selskapet har store rådgiverapparater i både Norge og Sverige, slik at kundene alltid får kvalitetssikret, oppdatert og stedstilpasset informasjon.

– Vi leverer én til én fagsupport på telefon og e-post. Og kundene har tilgang til digitalt verktøy, tusenvis av fagartikler og instruksjonsvideoer, og ikke minst til webinarer om aktuelle temaer, sier hun.

Simployer arrangerer også konferanser

og kurs for kunder som heller vil ha faglig oppdatering i en mer tradisjonell og personlig form – om ønskelig med direkteoverføring på nett til medarbeidere som ikke har anledning til å være til stede.

INTEGRERT ØKOSYSTEM

– De to forretningsområdene våre arbeider tett sammen, og stadig tettere. For kundene er det viktig at vi tilbyr et integrert økosystem og en helhetlig opplevelse på tvers av forretningsområdene, sier Kristian Kolstad, Chief Technical Officer Product & Tech. Han legger til at Simployers løsninger er integrasjonsvennlige, det vil si at det er enkelt å få dem til å arbeide sammen med kundens egne systemer for lønn, regnskap og opplæring.

– Gjennom de to forretningsområdene leverer vi operativ og strategisk HR, godt integrert med en kompetansebase som sikrer god kunnskap i dag, og samtidig gir et solid grunnlag for å planlegge for morgendagen. Simployers unike sammensetning av tjenester er det ingen annen HR-leverandør i Skandinavia som kan matche, sier Kristian Kolstad.

Omregulering av næringsbygg i Gladengveien

Etter 2,5 år er reguleringen av 140 nye boliger på Ensjo endelig vedtatt. Åtte av salgsobjektene er rekkehus, som allerede har vekket stor interesse blant urbane familier.

– Mange unge vil holde fast ved kvaliteten å bo i byen, men ønsker en hageflekk. De åtte rekkehusene er på mange måter unike, mener Sigurd Ødegård, prosjektsjef i Ferd Eiendom. Han har allerede fått flere henvendelser fra interesserte, til tross for at det fortsatt er noe tid før prosjektet legges ut for salg.

POPULÆR BYDEL

Gladengveien 12–14 er nærmeste nabo til det nye borettslaget Tiedemannsparken, som bygges på den historiske fabrikktomten i Tiedemannsbyen. Med umiddelbar nærhet til flotte Tiedemannsparken, samt en rekke lekeplasser, skoler og barnehager i nærområdet, har dette blitt et yndet boligområde for barnefamilier det siste tiåret.

– For oss handler det om totaliteten og å gi noe tilbake til dem som flytter hit. Et godt nærområde og boliger som står seg bra i

mange år, er viktig når vi bygger for fremtiden, forklarer Ødegård, som peker på at det å sette tydelige spor er dypt forankret hos Ferd.

GODT BOMILJØ ER NØKKELEN

– Det tar selvsagt tid før et boligområde setter seg, og Ensjo er et område med mange utviklere og grunneiere – men vi føler at Ensjo virkelig begynner å ta form nå, sier han.

Da det ble etablert store industrieiendommer i området fra gammelt av, ble bekkeløpene lagt i rør for å muliggjøre bebyggelse. I den senere tid har Oslo kommune ønsket at disse skal gjenåpnes.

– Deler av Hovinbekken vil bli gjenåpnet mellom prosjektet og Tiedemannsparken. Noe som vil bidra til en fin kvalitet for fremtidige beboere og helheten i området, forteller Ødegård.

– Vi har et godt samarbeid med kommunen

når vi planlegger, bygger parker og avsetter midler til infrastruktur i området, men det er de som styrer fremdriften av de ulike tiltakene, legger han til.

Når det etter hvert blir boliger også i Gladengveien 12–14, fortsetter Ferd utviklingen fra Tiedemannsbyen.

– Det blir et mer sammenhengende boligområde. Tiden er moden for å skape en helhet og bidra til gode bomiljø, sier Ødegård.

SLIK KAN BYGGENE BLI

De foreløpige planene er å bygge leiligheter med romslige balkonger, gode planløsninger og solforhold. De åtte rekkehusene ligger inni gårdsrommet, og er per nå tegnet i stilrene linjer med trevegger og gode vindusflater.

Skal folk kunne trives over tid, er utformingen av bygningene og god arkitektur viktig. Prosjektene skal være bærekraftige og stå i lang tid. Dette setter krav til materialbruk og kvaliteter, ifølge prosjektsjefen.

– Beboere som trives vil kunne bo i området hele livet dersom de ønsker det. Vi ser at noen av de som kjøpte hos oss i et av de første prosjektene, nå ønsker seg større og mer familievennlige boliger. Det er veldig hyggelig å oppleve som byutvikler, fortsetter han.

Nærhet til byen og det enkle livet, med kort vei til alt, er viktig for beboere i alle aldersgrupper.



GODT NABOLAG: Gladengveien 12–14 ligger i nær tilknytning til store grøntarealer, skoler og barnehager. *Illustrasjon: Arcasa arkitekter*



NATURLIG OG MODERNE: Rene linjer, treflater og en åpen elv ligger i de foreløpige planene for de nye boligene på Ensjo. Illustrasjon: Arcasa arkitekter

DE VIKTIGE SAMLINGSPLASSENE

I mange år har Gladengveien 12–14 vært utleid til Mobile. Eiendommen var fylt med biler, bilutstillinger og parkering. Da de flyttet ut for rundt ett år siden, fikk Maritastiftelsen og Erikshjelpen disponere en del av lokalene til utsalg for brukte møbler, utstyr og klær. På kort tid har bruktbutikken blitt et populært samlingssted for lokalbefolkningen.

– Vi var redde for at lokalene skulle stå helt tomme i flere år, og vi har satt pris på den midlertidige bruken i denne perioden, sier Ødegård.

Heldigvis er Petersborghuset snart klart for å åpne opp for beboere i alle aldre. Spesielt viktig blir det nok for bydelens mange barn og unge.

– Her gjorde vi en avtale med Kirkens Bymisjon, som skal drifte huset som nærområdets fritidshus, forteller han.

Bestemmelsen om hvem det ærverdige huset skal være for, ble tatt etter en lengre kartleggingsperiode. I prosessen ble det avdekket et behov for aktivitetstilbud for spesielt barn og ungdom, som Kirkens Bymisjon har lang erfaring med. Nå er huset nyrenovert og

straks klart for å etablere seg som samlingsplass.

– Nye Tiedemannsparken vil også bli et veldig løft for området når den åpner, legger Ødegård til.

KUN TO TOMTER IGJEN PÅ ENSJØ

Ferd Eiendom har vært en aktiv pådriver for å igangsette og gjennomføre kommunens ambisjoner om transformasjon av området, og har over tid bygget omlag 1 400 boliger på Ensjo. Det har gjort dem til en svært sentral aktør i en spennende byutvikling. Etter snart tolv år med bygging på Ensjo, gjenstår kun én av Ferd's tomter når Gladengveien 12–14 er ferdig.

Den siste tomten som venter omregulering, ligger i Ensjoaveien 3–5 og har også rundt 150 boliger. Det avslutter Tiedemannsbyen på sydsiden mot Kampenparken.

– Dette prosjektet er det siste av totalt 1 700 boliger som Ferd Eiendom da vil ha utviklet i området. Slike transformasjoner tar tid, avslutter Sigurd Ødegård.



Foto: Herman Dreyer

«For oss handler det om totaliteten og å gi noe tilbake til dem som flytter hit.»

– SIGURD ØDEGÅRD, FERD

2019: Robust vekst – men stor usikkerhet når det gjelder hva 2020 vil bringe

Det var mye å glede seg over da Ferd tidlig i mars offentliggjorde sine foreløpige 2019-tall. Siden har verden endret seg totalt, med pandemi, børskrakk over store deler av verden, betydelige lavere oljepris og kollaps i kronekursen.

– Fjorårets gode resultater er nå først og fremst viktige i den utstrekning at de kan tilbakeføres til godt arbeid og høy kompetanse hos medarbeiderne i både konsernet sentralt og porteføljeselskapene. Det er medarbeiderne, sammen med vår bunn solide finansielle situasjon, som gir styrken vi trenger for å komme oss godt igjennom denne krevende tiden, sier konsernsjef Morten Borge.

Det er i lys av dette man skal lese omtalen av fjorårets resultater i teksten nedenfor. Den er basert på situasjonen slik den var da Ferd's foreløpige tall ble offentliggjort, og altså før omfanget av krisen som rammer oss alle ble klart.

2019 OPPSUMMERT

– Ferd leverte et solid resultat i 2019, og det er gledelig at alle våre forretningsområder oppnådde avkastning på over 10 prosent. Men året var preget av sterke markeder som bidro til at vi gjorde det bra. Derfor er jeg vel så opptatt av arbeidet som ligger bak resultatet, og hvordan vi som eier og partner over tid bidrar til den langsiktige utviklingen av våre selskaper og forretningsområder.

Slik kommenterer konsernsjef Morten Borge fjorårets verdiutvikling, som viser at selskapene Ferd eier aldri har hatt høyere inntjening, og at Ferd aldri var mer verd.

FERD CAPITAL TOPPER

– Den samlede porteføljen i Ferd Capital ga et resultat på 16,3 prosent, og det var de privateide unoterte selskapene som bidro sterkest, med 19,1 prosent, forteller Erik Rosness, finansdirektør og medlem av Ferd's konsernledelse. Han legger til at samlet driftsresultat fra selskapene i porteføljen økte for fjerde år på rad, og for første gang utgjorde det mer enn tre milliarder kroner.



KOMMENTARER: Det er medarbeiderne, sammen med en bunn solid finansielle situasjon, som gir styrken Ferd trenger for å komme seg godt igjennom denne krevende tiden. Det er i lys av dette man skal lese omtalen av fjorårets resultater, understreker Erik Rosness (til venstre) og Morten Borge.

Foto: Herman Dreyer



– Nesten alle de privateide selskapene oppnådde resultatforbedring, mens Elopak og Interwell bidro mest til verdiutviklingen. Det var ellers godt å se at Aibel i løpet av året styrket sin posisjon innenfor havvind, sier Rosness.

I Ferd Capitals portefølje av strategiske investeringer i børsnoterte selskaper var resultatene mer varierte.

– De største postene i porteføljen var Benchmark Holdings og Nilfisk, mens Scatec

Solar ga høyest avkastning, noe som har sammenheng med at vi etter en eierperiode på fire år med kraftig vekst valgte å realisere investeringen, sier Rosness.

GODT ÅR FOR EIENDOM

Forretningsområdet Ferd Eiendom fikk med 17,6 prosent avkastning et solid resultat i 2019

– Avkastningen var høy både for forretningsområdets boliginvesteringer og næringsseiendommene, først og fremst på grunn

av god utvikling i de fleste av enkeltprosjektene og verdistigning på eiendommene, sier Erik Rosness.

Han legger til at forretningsområdets ambisjon nå er å utnytte Ferds posisjon til å bli en enda tydeligere bidragsyter til bærekraftig byutvikling.

– På dette området åpner det seg store og spennende muligheter for årene fremover ved at Ferd Eiendom i februar i år vant konkurransen om å få bygge ut NRKs eiendom på Marienlyst. Prosjektet vil utgjøre den hittil største enkeltinvesteringen i Ferds historie, sier han.

FERD INVEST

Ferd Invest, som foretar finansielle investeringer i børsnoterte nordiske aksjeselskaper, oppnådde i 2019 en avkastning på 10,3 prosent.

– Avkastningen var bak den nordiske indeksen porteføljen har som mål å slå, men de nordiske børsene hadde jo en meget sterk utvikling i fjor, sier finansdirektøren.

I løpet av året ansatte forretningsområdet et nytt team med to erfarne medarbeidere. De har utarbeidet en ny strategi, som innebærer at Ferd Invest nå fokuserer på selskaper med en høyere markedsverdi og høyere likviditet.

CODE TALL I EKSTERN FORVALTNING

Ferd Ekstern Forvaltning leverte i 2019 et solid resultat, med en samlet avkastning på 14 prosent i amerikanske dollar. Hele 28 av forretningsområdets 29 fond hadde positiv avkastning, beste fond hele 55 prosent. Det største mandatet, Relative Value, med en konsentrert portefølje av hedgefond med lav markedssensitivitet, hadde en avkastning på 10,6 prosent.

SOSIALT ENTREPRENØRSKAP

I motsetning til de øvrige forretningsområdene måles ikke Ferd Sosiale Entreprenører primært på finansiell avkastning, her er det først og fremst de sosiale resultatene som teller. Ved utgangen av 2019 hadde forretningsområdet 10 selskaper i porteføljen, dessuten en fondsinvestering i danske Den Sociale Kapitalfond Invest. I løpet av året ble det gjort en ny egenkapitalinvestering i Mestringsguiden, som bistår mennesker med flyktningbakgrunn, mens eierandelen i Unicus ble økt.

GODT FORNØYD

– Samlet sett er jeg godt fornøyd med utviklingen i Ferds kommersielle forretningsområder. Resultatene for 2019 er robuste, men heller ikke mer enn de bør være i et år med sterke finansielle markeder, oppsummerer konsernsjef Morten Borge.

Han understreker at konsernet står sterkt med en fremtidsrettet organisasjon og



PÅ NETT: En mer omfattende oversikt over tall og resultater fra 2019 finnes på www.ferd.no. Her er også filminnslag der hovedeier og styreleder Johan H. Andresen kommenterer året som gikk, dessuten en 'Konsernsjefen har ordet'-artikkel av Morten Borge.

betydelig finansiell kapasitet:

– Vi hadde fire milliarder kroner i kontanter og mange flere milliarder i investeringskapasitet. Og i disse urolige tider med virus og børsuro er vi klar for å gjøre investeringer om vi ser gode muligheter – vi følger nøye med på både børsnoterte og private investeringer, sier konsernsjefen.

BÆREKRAFT

Morten Borge er ellers opptatt av at Ferds eierskap skal utøves på en bærekraftig måte.

– Dagens klimautfordringer krever reelle endringer i de fleste industrier og selskaper, og også hos oss som investor, sier han, og understreker at Ferd foretar

en helhetlig vurdering av bærekraft i alle investeringsbeslutninger.

– For oss handler det om både dagens forretningsmodeller og om hvordan vi som aktiv eier kan bidra til at de riktige langsiktige og bærekraftige beslutningene blir tatt. Selv om vi har vært bevisste på å løfte frem disse problemstillingene, så har vi fortsatt en vei å gå. Vi vil fortsette å utfordre oss selv på hvordan vi integrerer bærekraft i hele vår virksomhet på en mer systematisk og aktiv måte, sier Morten Borge.

Det er ellers verdt å merke seg at regnskapene fra 2019 ikke er avsluttet. Alle tall for året er derfor foreløpige, men de endelige vil neppe avvike i betydelig grad.

UTVIKLING AV EGENKAPITAL, AVKASTNING OG LIKVIDITET

Tall i NOK mrd	2015	2016	2017	2018	2019
Verdijustert egenkapital					
Verdijustert egenkapital	26,6	28,8	32,3	31,4	35,0
Avkastning på verdijustert egenkapital	8 %	9 %	13 %	-2 %	12 %
Likviditet					
Kontanter og likvide plasseringer	11,9	11,9	11,5	12,1	12,8

Strengere miljøkrav, større muligheter

– Jeg opplever Elopak som en uslepen diamant. Dyktige medarbeidere, godt omdømme – og produkter perfekt posisjonert for nye og strengere krav til bærekraft og mindre plastbruk. Slik oppsummerer Patrick Verhelst inntrykkene fra drøyt ett år som Chief Marketing Officer.

Fra kontoret sitt i Elopaks internasjonale hovedkvarter på Skøyen i Oslo leder Patrick Verhelst markedsvirksomheten i 80 land på alle kontinenter.

– Det er viktig å ha god og direkte kontakt med kundene. Det er slik jeg får innsikt i ønsker og behov, og fanger opp hva som rører seg i markedet. Og det er like viktig å bli kjent med Elopaks enheter rundt om i verden og medarbeiderne der, slik at jeg får et bilde av styrker, svakheter og muligheter, sier han.

Som man vil forstå har Patrick Verhelst mange reisedager. For å maksimere effektiviteten har han derfor også et kontor i Mönchengladbach, strategisk plassert i Elopaks europeiske marked, og byen der Elopak har sin fabrikk for moderne aseptiske fyllemaskiner. Mönchengladbach ligger i kjøreavstand fra hjemmet hans i Brussel, der han bor sammen med familien.

GRØNT KONKURRANSEFORTRINN

Verhelst har ellers arbeidet i flere europeiske land, for det meste i lederstillinger innenfor marked og strategi, hos internasjonale produsenter av emballasje eller emballasjematerialer. Nå er han imponert over hvordan Elopak har utviklet sin grønne profil: Den i utgangspunktet miljøvennlige Pure-Pak-kartongen er forbedret med stadig mer bærekraftige materialer, detaljer og løsninger. Utslipp fra produksjon og øvrig virksomhet er minimert, og selskapet har vært en pådriver for å få på plass returordninger i en rekke land.

– De grønne kvalitetene er blitt et stadig viktigere konkurransefortrinn, i takt med at konsumentene er blitt mer opptatt av hverdagsproduktenes miljøegenskaper. For Elopaks kunder er det viktig at vi kan levere emballasje som bidrar til å minimere deres totale miljøfotavtrykk, sier Verhelst.

SIRKULÆR ØKONOMI, GREEN DEAL

Elopak betrakter Europa som sitt hjemmemarked. Og nå ser Patrick Verhelst at det åpner seg store nye muligheter i dette hjemmemarkedet som følge av den miljøpolitiske offensiven EU har lansert de siste årene, der den erklærte intensjonen er å innta en global lederposisjon.

– Det er særlig to av EUs initiativer som har direkte betydning for Elopak. I mai 2018 ble direktivet om avfallsbehandling revidert for å sikre mer sirkulærøkonomi, altså at ressurser skal forbli i sirkulasjon lengst mulig gjennom materialgjenvinning, gjenbruk og ombruk. Og i desember i fjor fulgt EU-kommisjonen opp med sin «European Green Deal», en storstilt plan for industriell omstilling og dramatiske kutt i bruken av fossil energi og utslipp av klimagass, forklarer Patrick Verhelst. Det var som et ledd i denne planen at EU-kommisjonen i begynnelsen av mars i år presenterte en ny og bindende klimalov, som blant annet bestemmer at EU skal være klimanøytralt innen utgangen av 2050.

I FORKANT AV UTVIKLINGEN

– De nye europeiske kravene tilsier at Elopak skal skjerpe miljøprofilen ytterligere, selv om vi er godt posisjonert allerede i utgangspunktet, sier Verhelst.

Drikkekartong består i hovedsak av fibermateriale, men for å få de riktige bruksegenskapene har kartongen tynne sjikt av plast, i noen tilfeller også aluminium. Dette kompliserer gjenbruken av materialene.

– En kartong for fersk melk består av opp til 85 prosent fiber. De resterende 15 prosentene byr imidlertid på utfordringer, både teknisk og økonomisk, så Elopak og de andre store drikkekartongprodusentene samarbeider derfor tett med de øvrige aktørene i verdikjeden om å



MULIGHETER: – De nye europeiske kravene tilsier at Elopak skal skjerpe miljøprofilen ytterligere, selv om vi er godt posisjonert allerede i utgangspunktet, sier Patrick Verhelst.

Foto: Hilde Vinge/Elopak

utvikle nye løsninger for å øke fiberprosenten ytterligere. Dette vil lette resirkulering som papir, historisk sett det mest resirkulerte materialet, og det beste eksemplet på sirkulær økonomi, sier Verhelst.

Når det gjelder EUs krav om redusert CO₂-fotavtrykk har Elopak allerede en eksepsjonelt god posisjon. Trefibrene som er råmateriale for pappen kommer i Elopaks tilfelle utelukkende fra bærekraftig skogbruk. Selskapet kan dessuten levere kartong der plastsjiktene er

laget av fornybare polymerer, også disse med råmaterialer fra skogen. Og all strøm Elopak bruker kommer fra fornybare kraftkilder.

– Allerede i 2016 ble Elopak *Carbon Neutral*-sertifisert. Det betyr at alle operasjoner er dokumentert klimanøytrale, og at vi kan tilby kundene hundre prosent klimanøytrale produkter. Vi ligger med andre ord godt i forkant av kravene i EUs nye klimadirektiv, understreker han.

STORE MULIGHETER

Og med denne posisjonen åpner det seg store muligheter for Elopak til å vinne nye markedsandeler i årene fremover. Og da først og fremst på bekostning av plastemballasje, dels fordi det vil være vanskelig å produsere plast uten klimagassutslipp, dels fordi bevisstheten om plastforurensing som miljøtrussel blir stadig sterkere.

– Det er hard konkurranse mellom verdens tre store drikkekartongprodusenter. Men i noen land er plastflasker langt mer utbredt enn drikkekartong, enten det gjelder vann, juice, melk eller andre produkter. Nå går vi for alvor til kamp mot plastflaskeindustrien. For her ligger det store muligheter – til beste for både Elopak og kloden vi lever på, sier Elopaks markedssjef.

PATRICK VERHELST (55)

Stilling: Chief Marketing Officer i Elopak.

Tidligere erfaring:

En rekke lederstillinger innenfor markedsføring, strategi og innovasjon hos sentrale internasjonale emballasje- og materialprodusenter.

Utdannelse: Mastergrader i business administrasjon og bioteknologi fra Vrije Universiteit Brussel.

Bor: Brussel. Også leilighet i Oslo.

Sivilstatus: Gift, tre barn på 23, 25 og 27 år.

Utenom jobb: Trening, vindsurfing.

NATUR OG BÆREKRAFT I NY PROFIL



NY PROFIL: Elopaks nettsider er oppgradert i tråd med selskapets vektlegging av naturnærhet og bærekraft.

– Når Elopak har miljøvennlige produkter som i hovedsak er laget av råstoff hentet fra naturen, så skal jo kommunikasjon og selskapsprofil gjenspeile dette. Derfor tok jeg etter kort tid i huset initiativ til en fornyelse av Elopaks corporate identity, forteller sier Patrick Verhelst, Elopaks Chief Marketing Officer gjennom det siste året.

Det ble marketingteamet hos Elopak Corporate Offices på Spikkestad som fikk ansvaret for å gjennomføre prosessen, forøvrig med kommunikasjonsbyrået Creuna som en nær og viktig samarbeidspartner.

«PACKAGING BY NATURE»

– Vi har laget en oppdatert grafisk profil med nye farger og visuelle elementer i et moderne, enklere og mer naturlig formspråk. Dette i tråd med at vi har valgt «Packaging by Nature» som ledemotiv og slagord, forteller Ingrid Lille Thorsen, Marketing Communication Manager i Elopak og prosjektleder for omprofileringen.

Teamet hennes har produsert helt nye nettsider, basert på maler og verktøy utviklet i samarbeid med kommunikasjonsbyrået. I tillegg er det laget nye brosjyrer, trykksaker, powerpointmal og informasjonsmateriell. Og alt er utformet konsistent i visuell stil og underliggende budskap, og spisset mot å kommunisere naturnærheten og de miljømessige kvalitetene i Elopaks ikoniske Pure-Pak kartong

– klassiske såvel som videreutviklede varianter.

NÆRT OG OPPRIKTIG

– Det eneste vi ikke har forandret er Elopak-logoen, sier prosjektlederen, og understreker at også den verbale kommunikasjonen er endret i stil og «tone of voice».

– Gjennom årene har vi på mange måter utviklet vårt eget språk. Vi fikk imidlertid god hjelp fra Creuna til å tenke igjennom hvordan vi ønsker å bli sett utenfra, og til å konkretisere hva vi holder på med i et språk som blir forstått av alle. Det vi kommuniserer må oppleves som nært og oppriktig, sier Ingrid Lille Thorsen.

– Og den som vil få et mer omfattende inntrykk av Elopaks nye ansikt bør absolutt ta en kikk på www.elopak.com, legger hun til.



CORPORATE IDENTITY: «Packaging by Nature» er valgt som ledemotiv og slagord, og preger blant annet Elopaks nye brosjyremateriell.

Ny mann først i sporet

– Swix var en del av oppveksten for en skiinteressert gutt som meg. Og som voksen har jeg alltid vært drevet av ønsket om å få gode norske og nordiske merkevarer ut i verden. Så klart at det var fristende å overta denne jobben, sier Espen Falck Engelstad, nytiltrådt administrerende direktør for Brav.

Vel på plass i hovedkontoret på Frysja i Oslo har Espen Engelstad nå hovedansvaret for både Swix og en rekke andre anerkjente brands i merkevarerhuset Bravs portefølje, de fleste norske eller nordiske.

– Og jeg skal lede en bedrift som faktisk lager ting – ting som mennesker trenger og setter pris på. Det er viktig for meg. Jeg vil gjerne bidra til at Norge beveger seg litt bort fra posisjonen som en i hovedsak råvareproduserende nasjon, sier han.

KULTURARV OG NYTENKNING

Engelstad forteller at han ser at Brav forvalter en viktig del av norsk kulturarv, og er samtidig imponert over det arbeidet medarbeiderne har nedlagt, og resultatene de har oppnådd i form av nyskapende produkter i internasjonal toppklasse.

– I løpet av de få dagene jeg har vært i jobben har jeg rukket å registrere at mine nye kolleger er stolte over bedriften sin. Og det synes jeg de har god grunn til. Bravs portefølje er solid består av gode produkter. Huset har lang erfaring og solid kompetanse innenfor produktutvikling. Så det er med ærbødig ydmykhet jeg har påtatt meg jobben med å lede virksomheten videre, sier han.

STORT POTENSIAL

Selv om den norske sportsbransjen opplever tøffe tider – selv uten koronavirus – mener Engelstad at Brav har et kjempepotensial fremover.

– Men verden er i rask endring, og vi må omstille oss og tenke nytt for ikke å sakke akterut. Det gjelder både produktene vi utvikler og hvordan vi markedsfører og selger dem. Derfor er jeg glad for at vi i Ferd har en langsiktig eier, med ressurser og vilje til å støtte oss så lenge de ser at vi gjør de riktige

grepene, sier han.

Engelstad er klar på at nye strømninger i kundenes forhold til konsum gir klare signaler for den fremtidige produktutviklingen.

– Det skjer radikale endringer av folks verdier, med en sterkt økende opptatthet av bærekraft. Og når det gjelder våre produkter er tilknytning til naturen en fellesnevner. Det er naturen vi lever av. Våre kunder bruker naturen, og de er opptatt av å ta vare på den. I dette ligger det både forpliktelser og muligheter for Brav, sier han.

PÅDRIVER

For Espen Engelstad er det derfor en ambisjon at Brav skal være en pådriver for bærekraftsutviklingen i sportsindustrien.

– Og for å oppnå dette må vi samarbeide tett med andre aktører i verdikjeden. Vi skal stille krav til leverandørledd, materialprodusenter, fabrikker, transportører. Og selvsagt skal vi ta vår del av jobben og tenke bærekraft i alt vi gjør, fra kildesortering på kontoret til at vi bruker fornybar energi og produserer og transporterer med så lite miljøfotavtrykk som mulig, sier han.

REPARERE

Brav-sjefen mener også det er viktig at produktene gjøres mer reparerbare, slik for eksempel Bravs svenske datterselskap Lundhags har gjort med sine støvler. Selv kan han vise til mer enn ti års fartstid i Norrøna, en bedrift som har levert reparerbare produkter siden 1929.

– Der fikk jeg erfare verdien av å sette bærekraft i system ved å tenke kvalitet, varighet og reparasjonsegenskaper. Dette er tenkemåter som også vil være relevante og riktige for Brav, legger den åpenbart personlig engasjert Engelstad til.

SPORTSBUTIKKER, NETTHANDEL

Men også markedsføring og salg er områder hvor det ligger an til omstilling hos Brav i årene fremover.

– Den åpenbare overetableringen av sportsbutikker i Norge har skapt en kraftig ubalanse i tilbud og etterspørsel, og kunne ikke ende godt. Det som skjer i kjølvannet av krisen som har rammet både kjeder og enkeltstående sportsbutikker vil gjøre vondt for mange, men vil over tid kunne gi en revitalisering og en situasjon hvor det blir mulig å fokusere på andre konkurranseparametere enn pris, sier Engelstad – og minner samtidig om at krisen først og fremst er et norsk fenomen.

– Jeg er selvsagt opptatt av at Brav også i fremtiden skal ha et godt samarbeid med butikkene i både Norge og andre land, de vil fortsatt være en meget viktig salgskanal. Men vi må også ta konsekvensen av at økende netthandel er en av de store trendene, sier Engelstad, som vil videreutvikle Bravs egne nettbutikker.

– Her må vi få til et kraftig byks fremover, netthandelsandelen vår er altfor lav. Og handlemønstrene tilsier at vi også på andre måter må satse på egenkontrollert distribusjon. Som et ledd i dette har vi etablert outletbutikker – dette som en løsning for å bli av med varer på en kontrollert måte. Men dette er jo ikke noe bidrag til å bygge merkevarene, og bør ikke være en varig ordning, sier han.

TENKE UTENFOR NORGE

Så da kan det kanskje være aktuelt å supplere Blåswixbutikken, Bravs egen brandstore på Lillehammer, med tilsvarende konsepter andre steder?

Espen Engelstad vil ikke avvise en slik mulighet, men understreker at det må utarbeides en gjennomtenkt strategi for man

eventuelt gjør noe slikt – og det er jo ikke akkurat sportsbutikker Norge mangler.

–Samtidig skal vi ikke glemme at Brav er et internasjonalt konsern med en sterk posisjon i mange land. Vi må bli flinkere til å tenke utenfor Norge. Og det vil ikke forbause meg om en eventuell Blåswixbutikken nummer to kommer et helt annet sted i verden, avslutter Espen Engelstad.

«Brav skal være en pådriver for bærekraftsutviklingen i sportsindustrien.»

– ESPEN FALCK ENGELSTAD ,
BRAV

ESPEN FALCK ENGELSTAD (51)

Stilling: Administrerende direktør for Brav.

Tidligere erfaring:

Kommer fra stilling som administrerende direktør for Norrøna Retail, tidligere viseadministrerende direktør Norrøna Sport, Vice President Supply Chain i Rec, og logistikksejef i Jordan.

Utdannelse: Sivilingeniør i industriell økonomi fra NTH (nå NTNU).

Bor: Oslo.

Sivilstatus: Samboer med Anne Kristine, barn Haldis (14) og Aksel (13).

Utenom jobb: Glad i å være ute – alle former for ski, men særlig randonné, hytteliv på fjellet, squash.

SJEFEN: Bravs nye administrerende direktør Espen Engelstad er glad for at han skal lede en bedrift som faktisk lager ting – ting som mennesker trenger og setter pris på.

Foto: Sveinung Bråthen





ÅRETS IMPACT STARTUP-KULL: Lifeness har utviklet et medisinsk oppfølgingsverktøy for behandling av fedme. Selskapet er en av ti deltakere i det norske akseleratorprogrammet våren 2020. Selskapet. Foto: Alex Asensi

Ruller ut nordisk akseleratorprogram om arbeidsinkludering

Denne høsten går startskuddet for Impact StartUp Nordic, det første nordiske akseleratorprogrammet i regi av Ferd Sosiale Entreprenører og Impact StartUp Norge. Temaet er arbeidsinkludering og målet er å få folk fra utenforskap inn i arbeid.

I disse dager er det norske Impact StartUp-programmet i gang for tredje år på rad, der ti sosiale entreprenører får eksperthjelp til å utvikle selskapene sine. Henriette Skretteberg i Ferd Sosiale Entreprenører forteller at programmet har vært en suksess.

– Vi begynner å få en posisjon der vi er trygge på at vi spiller en utfyllende rolle i økosystemet på den norske startup-scenen. Det er vi stolte av, sier hun.

LØSER SAMFUNNSUTFORDRINGER

Skretteberg forteller at etableringen av Impact StartUp Norge var ressurskrevende, på tross av en allerede etablert modell i Danmark.

– Ferd Sosiale Entreprenører koblet seg på det danske, etablerte programmet Social Startup, tok det til Norge og videreutviklet det. Det har krevd en stor innsats og vi har nytt godt av løfteevnen vi har som en del av Ferd, sier hun.

Akseleratorprogrammet hjelper sosiale entreprenører som er i en tidlig fase, og som ikke enda har en avklart forretningsmodell.

– Vi kvalifiserer løsninger på samfunnsutfordringer, og kobler selskaper med andre støttespillere som kan hjelpe dem videre.

På denne måten bygger Ferd Sosiale Entreprenører og Impact StartUp et økosystem for selskaper som løser samfunnsproblemer. Skretteberg forteller at ambisjonene med akseleratoren er skyhøye.

– For at disse selskapene skal lykkes er de nødt til å ha støttespillere rundt seg som forstår verdien av hva de jobber for. Ved å støtte opp om et økosystem der selskapene får tilgang til nettverk av ulike typer investorer og kompetente støttespillere, øker også sannsynligheten for at de lykkes.

For Ferd Sosiale Entreprenører er dette en konkret måte å sørge for en dealflow som er mer moden enn den vi ellers ville fått.

– Selskapene er mer solide og de vet bedre hva det kan bety å få investorer som oss med på laget, sier hun.

STERKE SAMARBEIDSPARTNERE

Ferd Sosiale Entreprenører har hele veien ønsket å engasjere flere til å være med å løfte de sosiale entreprenørene. I 2019 fikk Impact StartUp med seg flere solide samarbeidspartnere.

– Vi er utrolig stolte over å stå side om side med Klaveness og Wilstar i dette arbeidet. De er nå tett på programmet og ser på hvilke fremtidige muligheter dette har for dem, forteller Skretteberg.

I tillegg er også stiftelser som Eivind Astrups Allmenntilrette Stiftelse og SpareBank 1 Stiftelsen Østfold Akershus med som støttespillere.



NORDISK SATSNING: Henriette Skretteberg og teamet i Impact StartUp er klare for felles nordisk akseleratorprogram om arbeidsinkludering. Foto: Sveinung Bråthen

NORDISK SAMARBEID

Med en veletablert norsk akselerator er Ferd Sosiale Entreprenører og teamet i Impact StartUp klare for å ta et skritt videre. I samarbeid med sterke partnere i de andre nordiske landene skal det første felles nordiske programmet gjennomføres høsten 2020. Temaet for dette programmet er arbeidsinkludering, og det vil kun være åpent for sosiale entreprenører som jobber med å løfte mennesker fra utenforskap inn i arbeid. Skretteberg forteller at utvidelsen har ligget i kortene lenge.

– Helt fra de første samtalene med Den Sociale Kapitalfond (DK) i 2017 om å hente akseleratorprogrammet til Norge, hadde vi en felles ambisjon om å ta det til Norden, sier hun.

Etter to år med program i Norge begynte de nordiske skaleringsplanene å ta form.

– Vi ønsket en samarbeidsmodell der vi kobler oss til sentrale aktører for sosiale entreprenører i alle de nordiske landene, sier Skretteberg.

Det nordiske fellesskapet skal ha flere funksjoner, og alle partnere skal kjøre individuelle lokale programmer i hvert land i tillegg til det felles nordiske programmet. Hensikten med fellesskapet er å spille på hverandres styrker.

– Vi bidrar inn med det hver enkelt av oss er unike på, og nyter godt av andres supplerende kompetanse, sier hun.

DELER KUNNSKAP OG RESSURSER

Ved å samle kunnskap og ressurser på tvers av landegrensene i Norden, er målet å hente ut de synergiene som oppstår når flere sosiale entreprenører jobber med samme samfunnsutfordring. Det skal Impact StartUp

«Selskapene er mer solide og de vet bedre hva det kan bety å få investorer som oss med på laget»

– HENRIETTE SKRETTEBERG, FERD

Nordic gjøre ved å forsøke å forstå årsakene til utenforskap, og deretter rekruttere de selskapene de mener vil kunne skape de mest effektive resultatene. Skretteberg forteller at selskapene som skal rekrutteres til programmet om arbeidsinkludering kan ha ulike særtrekk.

– Det kan være både virksomheter som ansetter utsatte, selskaper med nyskapende løsninger innen kvalifisering til arbeidsliv samt annerledes rekrutteringsmetoder. Det blir spennende å finne ut og kartlegge hvor vi kan hente mest effekt, sier hun.

Den nordiske satsingen har fått midler av Nordic Innovation, og ifølge Skretteberg har dette vært avgjørende for å kunne løfte programmet. Midlene skal blant annet brukes til å utvikle en nordisk InvestorLab og et læringsnettverk for innovative offentlige anskaffelser. I tillegg er planen å gjennomføre flere felles akseleratorprogrammer i årene som kommer.

– Andre aktuelle temaer er blant annet utfordringer for barn og unge, utenforskap og inkludering, sier Skretteberg.

Norsk velferd må bli mer opptatt av effekt

Økte kostnader setter den norske velferdsstaten under press, og vi er nødt til å klare oss med færre midler. Ferd Sosiale Entreprenører mener Norge må bli bedre til å ta i bruk og spre nye og mer effektive løsninger.

– Skal vi få god innovasjon må prosessen være åpen og vi må ta med oss gode idéer fra omverden. Næringslivet har lenge hentet og kjøpt idéer utenfra og nå må det offentlige lære seg det samme, sier Katinka Greve Leiner, direktør i Ferd Sosiale Entreprenører.

Leiner ser mange positive signaler i markedet for sosiale entreprenører når det gjelder vekst i antall både sosiale entreprenører, investorer og miljøer som ønsker å jobbe med disse selskapene. Hun mener imidlertid at sosialt entreprenørskap ikke kommer til å løse for det offentlige kommer skikkelig på banen.

– I det øyeblikket det offentlige klarer å dra nytte av disse nye idéene vil det også dukke opp flere støttespillere, flere entreprenører og flere investorer. Da vil hele økosystemet skyte fart, sier Leiner.

UMODENT MARKED

Selv om noen sosiale entreprenører henvender seg til næringslivet eller privatmarkedet, løser brorparten av dem et sosialt problem som berører offentlig sektor. Mange av disse selskapene strever med å lykkes. Ferd Sosiale Entreprenører har derfor over flere år jobbet med å få større innsikt i hvordan offentlig sektor opererer i ulike markeder.

– Flere sosiale entreprenører opplever at det offentlige ikke vet hvordan de skal samarbeide med dem eller få løsningen deres til å passe inn blant sine tiltak. Dette er med på å hindre at gode idéer blir testet og tatt i bruk, forteller Leiner.

Offentlig sektor har ansvaret for et bredt tilbud av velferdsløsninger. Leiner mener det er viktig at det offentlige har en slik trygg hånd på rattet, men det må skapes større rom for sosiale entreprenører som samarbeidspartnere og leverandører.



LØSER TO SAMFUNNSUTFORDRINGER: Generasjon M ansetter ungdommer som besøksvenner for eldre. På denne måten hjelper de ungdom inn i arbeidslivet, samtidig som de reduserer ensomhet og inaktivitet blant eldre. Foto: Generasjon M

– Vi trenger flere nye idéer og løsninger for å kunne håndtere de mer krevende sosiale utfordringene i samfunnet.

Hun mener derimot ikke at det kun er offentlig sektor som må flytte på seg for at forholdet til sosiale entreprenører skal lykkes. Entreprenørene på sin side vet ofte overraskende lite om det offentliges rolle i det feltet de tar tak i.

– For Ferd Sosiale Entreprenører har det derfor vært viktig å bidra til læring, både for entreprenørene og offentlig sektor, sier hun.

Selskapet tok nylig initiativet til å utarbeide en juridisk veileder. Denne skal gjøre det enklere for offentlige oppdragsgivere og små entreprenørdrevne selskap å samarbeide innenfor dagens regelverk.

– Det offentlige er opptatt av å vise at de bruker samfunnets penger på en ansvarlig måte. Dette verktøyet skal hjelpe kommunene med å trå riktig i en innkjøpsprosess, og vi jobber nå med å spre denne juridiske veilederen til flest mulig innkjøpere i kommunene, forteller hun.

FOR KORT TIDSPERSPEKTIV

Leiner har i flere år sittet i styret i Den Sociale Kapitalfond, et selskap i København som investerer i sosiale entreprenører som ansetter utsatte. Fra denne posisjonen har hun observert en mer effektorientert offentlig sektor i Danmark.

– Det er interessant å se hvordan danske kommuner tenker annerledes i sitt møte



LANG ERFARING: Katinka Greve Leiner og Ferd Sosiale Entreprenører har hjulpet over 50 sosiale entreprenører siden oppstart i 2009. Foto: Sveinung Bråthen

med sosiale entreprenører. En diskusjon om effektkontrakter med en dansk kommune er for eksempel langt enklere enn i Norge. De har tilsynelatende bedre innsikt i hva tiltak koster og er mer opptatt av hvilken samfunnseffekt de har på lenger sikt, forteller hun.

Leiner mener at danske kommuners forhold til kost-nytte er et resultat av at de har hatt strammere økonomiske rammer over lengre tid. Dette har trolig ført til at de har en annen innsikt i egen økonomi, og har vært nødt til å se tydeligere sammenhenger mellom effekt og kostnaden på tiltak.

– Norske kommuner har ofte for kort tidsperspektiv. Asker kommunes spennende satsing på en egen Velferdsfab har vist at man trenger en tverrfaglig satsing over fem til ti år for å klare å løfte en familie ut fra utenforskap. Dette krever en vilje til å investere i og følge opp menneskers utvikling, sier Leiner.

ØKT UTENFORSKAP

Stadig flere mennesker står utenfor skole og arbeidsliv, og mange av de store sosiale utfordringene kommer som en konsekvens av dette utenforskapet. Leiner mener derfor at det er viktig at offentlig sektor investerer i velferdsløsninger med lengre tidshorisont, og følger opp de sosiale effektene underveis.

– Vi trenger nye løsninger og en åpenhet for endring. Det krever også et koordinert samspill mellom NAV, barnevern, helsevesen og andre gode hjelpere. Sosiale entreprenører, sosiale investorer, ideelle stiftelser og andre aktører er gode hjelpere som bør inviteres med i dugnaden, sier Leiner.

DETTE ER SELSKAPENE I FERD SOSIALE ENTREPRENØRERS PORTEFØLJE

- **Atlas Kompetanse** forebygger utenforskap blant barn og unge ved å styrke foreldres kommunikasjon og forståelse av norsk skole og barnevern.
- **Auticon** er et internasjonalt IT-konsulentfirma som utelukkende ansetter konsulenter med ulik grad av autisme.
- **Gammel Nok** hjelper seniorressurser med å skaffe seg arbeid og bli lengre i arbeidslivet.
- **Generasjon M** hjelper ungdommer inn i arbeidslivet, hvor de får bidra til å redusere ensomhet og inaktivitet blant eldre.
- **Medarbeiderne** tilbyr arbeid til tidligere rusavhengige. Målet er å vise at de blir ressurssterke arbeidstakere når de gis fellesskap, ansvar og rammer.
- **Mestringsguiden** hjelper flyktninger å bli selvstendige igjen gjennom jobb i restaurant- og cateringvirksomhet.
- **Motitech** tilbyr innovative treningsløsninger for eldre og personer med demens. Målet er økt livskvalitet og bedre helse gjennom forebyggende arbeid.
- **No Isolation** jobber for å redusere ufrivillig ensomhet og sosial isolasjon gjennom å utvikle unike og tilpassede digitale kommunikasjonsløsninger.
- **Unicus** jobber med testing og skiller seg fra andre aktører ved at de utelukkende ansetter konsulenter med Asperger syndrom.

MITT ENGASJEMENT



Foto: Alex Asensi

Navn: Mads Haaland-Paulsen

Stilling: Gründer av inkubatoren Get Started

Alder: 50

Sosialt engasjement: Forretningsutvikler i akseleratorprogrammet Impact StartUp

Hva motiverer deg i arbeidet med sosialt entreprenørskap?

Jeg har valgt å jobbe med gründere og prosjekter som har en positiv effekt for mennesker eller planeten. For å klare å få gode initiativer til å vokse er det viktig å finne en økonomisk bærekraft. Dette er kjernen i sosialt entreprenørskap, og jeg mener det er en modell som vil gjøre gode initiativer enda mer kraftfulle.

Hvordan ble du kjent med Ferd Sosiale Entreprenører?

Jeg ble først kjent med Ferd da Johan H. Andresen kjøpte solcellelamper fra Bright Products som jeg da jobbet med. Senere møtte jeg Øyvind Sandvold i Ferd Sosiale Entreprenører om et annet prosjekt. Siden 2019 har jeg jobbet for Ferd Sosiale Entreprenører som forretningsutvikler i akseleratorprogrammet Impact StartUp.

Hva er din bakgrunn med dette arbeidet tidligere?

Jeg kommer opprinnelig fra helse- og apoteksektoren, men valgte å etablere eget selskap i 2012. Selskapet heter Get Started og er en inkubator som hjelper oppstartsbedrifter med etablering, skalering og skaffe finansiering.

Hvordan ønsker du å bidra videre?

Jeg har et stort engasjement for å bidra til at flere seniorer kan delta i arbeidslivet og motvirke utenforskapet blant barn og unge. Samtidig er jeg opptatt av at vi tar bedre vare på havet. Planen min er å fortsette å hjelpe gründere som kan gjøre en positiv forskjell i samfunnet.

Mediq på plass i Brynveiens flotteste nybygg

– Trivselen har økt og kommunikasjonen bedret seg, faktorer som på sikt gir mer penger i kassa, sier Minela Gujic, HR-sjef i Mediq.

Over det lekre kantinearealet i hjertet av bygget åpner det seg et digert glasstak. Dagslyset føres tvers gjennom alle etasjene og sørger for en lett utefølelse inne.

– Interiørarkitekt Anne Ruth Flåte har skapt en gjennomgående helhet ved bruk av duse farger på de store flatene, ispedd friske detaljer og rikelig med grønne planter. Du har kanskje også lagt merke til de karakteristiske fuglelampene som går igjen flere steder? spør Thorbjørn Barrett Sele, prosjektdirektør i Ferd Eiendom.

Den helhetlige tankegangen gjør det mulig for leietakerne å tenke langsiktig på sin nye lokasjon.

– Det er bærekraftig å tenke slik. Derfor forsøker vi å gjøre det enkelt å bygge ut og flytte rett inn om bedriften skulle vokse seg større, legger han til.

SOSIALT OG FRISKT

Sammen med blant annet søsterselskapet Puls, har Mediq funnet seg godt til rette i sine flunkende nye lokaler i Brynsveien. Omlag 70 ansatte har sin base her nå, og ifølge HR-sjef Minela Gujic legges stadig flere møter og sosiale begivenheter til lokalene.

– En av våre ansatte var så begeistret for de nye lokalene at han endte opp med å sove her den første natten, ler hun.

Mye mulig at overnattingen var et resultat av en vellykket innflytningsfest, men at de hyggelige lokalene har blitt mer enn noen kjedelige kontorer, er helt sikkert.

– Det er friskt og energisk her, med en kantine vi både kan jobbe, ha møter i og slappe av i, forteller en fornøyd HR-sjef.

– Men vi skulle gjerne hatt en skjerm her, sier hun til prosjektdirektøren. De to begynner umiddelbart å se på mulighetene for hvor det kunne passe å ha en skjerm de enkelt kan



BEDRE MILJØ: HR-sjef i Mediq, Minela Gujic, merker allerede at flyttingen til nye lokaler har økt trivselen blant de ansatte. Foto: Oda Hveem

koble seg på.

– Ja, det må vi forsøke å få til, slår Sele fast.

NÆRHET TIL ALT

For å møte fremtidens krav om utslippsfrie byrom, er grønn mobilitet et viktig satsingsområde for Ferd Eiendom. Dette har også vært et viktig aspekt ved utviklingen av Brynsveien 14.

– Det er få parkeringsplasser her, noe mange anså for å være byggets akilleshæl, forteller Sele, som har forståelse for at det kan ta tid å endre vaner.

Gujic forteller at bedriften måtte bruke

en del tid for å overbevise sine ansatte om at flyttingen var en god idé. De fleste bor i nærheten av de forrige lokalene, og flyttingen innebar pendling for de aller fleste. Heldigvis har omstillingen gått langt lettere enn fryktet.

– Her har vi t-banen på Bryn, buss og flybuss rett på utsiden, i tillegg til knutepunktet Helsfyr like bortenfor, forteller Gujic, og legger til at flere av de ansatte har gitt tilbakemelding om en mer fleksibel hverdag.

– Mange syns det er herlig å ha Oslo sentrum så lett tilgjengelig. Da er det lettere å stikke innom byen en tur for å treffe venner før man reiser hjem, forklarer hun.



SOSIALT: Mange bruker den trivelige kantina til å jobbe og ha møter i, også. Foto: Oda Hveem

Det søkes om å få ha en bilpool tilgjengelig for de ansatte på eiendommen, i tillegg til noen parkeringsplasser for elbil og dem med handicap. Det er selvfølgelig også gode muligheter for sykkel.

– Til sommeren skal vi også få noen elsykler på utsiden her, som de ansatte skal kunne benytte, legger Sele til.

ET STED FOR FREMTIDEN

Med topp moderne fasiliteter og et komplekst elektrisk anlegg er planen å holde bygget attraktivt i mange år fremover.

– Det er jo fordelen ved å bygge nytt, sier prosjektdirektøren i Ferd Eiendom. Sele forteller om et avansert anlegg med blant annet automatisert temperaturstyring og sensorstyrt lys.

– Vi er fortsatt i prøvedriftsåret, som innebærer en fin-tuning av anlegget her. Varmen og kjølingen skal være så optimal som mulig, så leietakerne får mest mulig for pengene.

Fasilitetene skal sørge for en effektiv drift av bygget, som både er kostnadsbesparende og fleksibelt for leietakerne.

– Fasilitetene, sammen med muligheten til å vokse, var viktige faktorer for hvorfor vi valgte denne lokasjonen, sier Gujic som legger til at Mediq er et firma i vekst.

Målet er at Mediq og de andre firmaene blir værende i mange år fremover, ifølge Sele.

– For oss handler det om tilgjengeligheten og ha et bygg man kan være stolt over ovenfor kunder og leverandører. Et bygg som representerer det vi står for som selskap. Det har vi nå, og ser allerede økt aktivitet og mobilitet, smiler Gujic.



MED PÅVIRKNINGSKRAFT: Impact-investor Erik Bjørstad ser frem til å bidra til Antlers arbeid med å skape reell verdi i samfunnet. Foto: Sveinung Bråthen

Første Impact-investering

Ferds nye Impact-mandat skal investere i tidlig fase selskaper med positiv innvirkning på FNs bærekraftsmål. Som første investering falt valget på akseleratorprogrammet Antler.

– I 2020 planlegger Antler å starte over 200 nye bedrifter med positiv innvirkning på minst ett bærekraftsmål hver. Om bare noen av disse klarer seg i markedet og skalerer, kan det over tid skapes mye positiv impact og god avkastning, sier Impact-investor Erik Bjørstad. Til tross for Antlers forholdsvis unge alder, har han stor tro på forretningsmodellen.

– Vi mener den også er økonomisk bærekraftig, legger han til.

SATSER PÅ INNOVASJON

Antler opererer på globalt nivå, og finnes i dag i åtte land. Akselleratorprogrammene tar inn over 1 000 eksepsjonelle founders årlig og hjelper dem med å bygge sterke team, rustet for å skape reell verdi.

– Bærekraftsmålene til hver virksomhet adresseres i samarbeid med Antler, og må kunne måles ved hjelp av enkle verktøy, sier Bjørstad.

Ferd har gått inn med fem millioner dollar og vil også bidra på intensjonssiden.

– Vi vil blant annet stille med rådgivere som kan hjelpe virksomhetene opp og frem.

Antlers programmer har opptak to ganger i året. Da har det vært rundt et par tusen søkere til hvert program, hvor maks 100 kommer inn. Blant søkerne kan det eksempelvis være en som har jobbet i et kullkraftverk, som ønsker å bruke kompetansen sin til å lage fornybar energi – eller en som har jobbet i elektronikkbransjen i mange år, som ønsker å senke forbruket ved hjelp av gode ombruksløsninger. Programmet tar inn høyt utdannede og ambisiøse mennesker med relevant arbeidserfaring.

– Blant de 50 til 100 som kommer inn, dannes team og etter hvert selskaper bestående av dyktige folk som utfyller hverandre, forklarer Bjørstad.

UNIK MULIGHET

Globale akselleratorer er ikke nytt i seg selv, og det finnes en rekke av dem. Disse tar inn start-ups og rigger de for vekst i markedet. Ofte varer programmene over en periode på noen måneder.

– Antler skiller seg ut ved å ta inn enkeltpersoner og etablere samarbeid mellom ulike founders med liknende intensjoner. Sammen med partnere som for eksempel Ferd eller andre utvikles og konkretiseres forretningsideer. På sikt dannes det selskaper basert på disse, forteller Bjørstad videre. Programmene til Antler går over et halvt år.

Satsingen er utvilsomt en god måte å komme tettere på nytenkning innenfor Ferd's egne satsingsområder, proptech, fornybar energi og akvakultur. Virksomhetene som jobber med dette, er selvfølgelig av ekstra stor interesse for Ferd.



GODE SYNERGIER: For Ferd er det positivt å være tett på innovasjonen, spesielt innen proptech, fornybar energi og akvakultur. Foto: Sveinung Bråthen

– Dette er også en måte for oss å ligge i forkant og få øye på ambisiøse founders som vil gjøre en forskjell, sier han.

HØYE AMBISJONER

For Ferd vil Antler være en god plattform å få innsikt i hva som beveger seg innenfor de nevnte områdene på et tidlig stadium. Håpet er å kunne legge til rette for en rekke gode synergier i fremtiden.

– Eksempelvis, hvis et selskap hos Antler hadde kommet opp med en ny teknologi for å forbedre fiskehelse i oppdrettsnæringen, hadde det vært naturlig å introdusere dem for et eller flere av våre porteføljeselskaper innen sjømat, forklarer han videre. Et slikt scenario kunne potensielt skapt høy verdi for alle parter.

Men før det kommer så langt, gleder Bjørstad seg mest til å komme tett på gründernes egne prosesser.

– Kreativitet og struktur en fantastisk kombinasjon, så dette er virkelig et kjempeartig felt å kunne jobbe med, sier han.

MANGE KORT Å SPILLE PÅ

Nyoppstartede selskaper er på ingen måte et lavrisiko-prosjekt. Bjørstad peker på at det kan være fornuftig å spille på mange hester samtidig, og satse ekstra der det lønner seg mest.

– Allerede nå ser vi selskaper som begynner å gjøre det ganske bra i Antler, supplerer han.

Ambisjonene for året blir å bygge videre på

Antler-satsingen. Samtidig vil Bjørstad bruke ytterligere tid på å sondere markedet for nye Impact-investeringer med positiv effekt på bærekraftsmålene. Han er imidlertid sikker på at neste investering skal ha litt annen risikoprofil enn Antler.

– Antler investerer i selskaper i svært tidlig fase. I neste investering vil vi nok fokusere på fond som investerer i selskaper der oppstartsrisikoen er lavere, sier Bjørstad, som allerede har noen i kikkerten.



**BÆREKRAFTIG
MEDLEMSKAP:**

Medlems-
organisasjonen Norsif
jobber med ansvarlig
investeringsvirksomhet.
F.v. Sekretariatsleder
i Norsif, Pia Goyer,
styreleder i Norsif,
Janicke Scheele og
investeringssjef i Ferd,
Joakim Gjersøe.
Foto: Oda Hveem

Trapper opp ESG-satsingen med Norsif-medlemskap

– Bærekraft har blitt veldig viktig de siste årene og er integrert i alle deler av vår drift, sier Joakim Gjersøe, investeringssjef i Ferd. Nå ser han frem til å kunne møte andre for kunnskapsdeling og videre utvikling på veien mot FNs bærekraftsmål.

Norsif er et uavhengig fagforum som jobber for at ansvarlig investeringsvirksomhet skal være normen for norsk finansbransje. DNB var en av initiativtakerne da foreningen ble opprettet i 2013. Siden da har nettverket vokst fra 4 til 63 medlemmer fra ulike deler av bransjen, og mye tyder på at foreningen bare vil bli viktigere og viktigere i årene som kommer.

Vi møter styreleder Janicke Scheele fra DNB, sekretariatsleder Pia Goyer og Joakim Gjersøe i Ferd's lokaler på Lysaker etter introduksjonsmøtet.

– Ferd driver bærekraft på mange områder og nivåer. Vi er åpne for alle disse i vårt forum, sier Goyer.

FORPLIKTER SEG

Ferd opprettet nylig et eget Impact-mandat, som skal sikre ansvarlige investeringer i mange år fremover. Med det forplikter konsernet seg ytterligere til å gå systematisk til verks for å sikre ansvarlig vekst.

– I denne prosessen er det viktig å fylle på kunnskapsbasen, sier Gjersøe.

Norsifs arbeid er organisert i komiteer med ulike ansvarsområder og tematiske arbeidsgrupper. Hvert år arrangeres eller formidles over tjue møter, der det inviteres inn spesialister på de ulike områdene. På den måten kommer forumet sammen for å bygge kompetanse, dele erfaringer og aktuell informasjon.

– Det har skjedd mye med tanke på implementering av ESG (red.anm. miljø, sosiale forhold og eierstyring) på investorsiden, og vi begynner å se resultater av det. Det er også på full fart inn i reguleringer, forteller styreleder Scheele og sikter til EU-kommisjonens handlingsplan for bærekraftig finans.

STRENGERE KRAV

Handlingsplanen for bærekraftig finans ble vedtatt av EU-kommisjonen våren 2018. Planen har tre hovedmål, nemlig å styre kapitalstrømmer mot bærekraftige investeringer, håndtere økonomiske risikoer som følge av klimaendringer og sosiale forhold, i tillegg til å fremme åpenhet og langsiktighet i finansiell og økonomisk aktivitet.

– Vi ser at arbeidet med ESG ofte primært dreier seg om klima og miljø, sier Goyer. Men i dag handler det om å tenke lenger, profesjonalisere prosessene og ikke minst måle effekten av både E, S og G.

ESG-parameterene har blitt et viktig verktøy for å identifisere både risiko og verdi knyttet til miljø, sosiale forhold og etikk. Ofte er det ganske komplekse problemstillinger.

– Det kan eksempelvis dreie seg om hvordan selskapets strategi svarer på forventninger i markedet, eller hvordan rapportere på det til interessenter.

For Ferd er det viktig å være en god investor, ifølge Gjersøe. Da er det godt å ha flere å sparre med i et uavhengig forum.

SPILLER HVERANDRE GODE

Til tross for stadig høyere krav til bransjen, stilles få krav til organisasjonens strategi, nivå eller kompetanse på ansvarlig investeringsvirksomhet for å bli medlem i Norsif.

– Kapitalforvaltere, kapitaleiere og andre som arbeider med ansvarlige investeringer kan søke, men det forventes at de ønsker å jobbe aktivt med bærekraft, og bidrar i nettverket ved å dele og bygge kompetanse, påpeker Scheele.

Ferd er ikke del av en arbeidsgruppe enda, men ser nå på hvor de skal bidra fremover.

– Det blir først og fremst bra å ha en møteplass for diskusjon, sier han og forteller at

det å implementere bærekraft og ESG krever både rolleforståelse og opplæring.

– Her ønsker vi å være i forkant, legger Gjersøe til.

Ferd-eier Johan H. Andresen har på mange måter vært en foregangsmann på flere områder innen ansvarlige investeringer, og både Goyer og Scheele tror Ferd's deltakelse i forumet kan få gode ringvirkninger.

– Vi er veldig glade for at Ferd nå blir medlem, og jeg tror de kan få en stor og viktig rolle i forumet, sier Scheele.

Davos – for 21. gang

«For meg er denne uken i alpebyen først og fremst en helt unik mulighet til å lære og forstå. Og de siste ti årene også til å bidra til at andre kan få ny innsikt,» skriver Ferd's hovedeier og styreleder Johan H. Andresen om World Economic Forums samlinger i Davos, der han i år deltok for 21. gang.

Hvert år i den siste uken av januar samles nesten 3 000 delegater, mange av disse med stort følge, til en ukelang konferanse i regi av World Economic Forum i fjellbyen Davos i Sveits. Disse menneskene er fra næringslivet, fra politikken, ikke-statlige organisasjoner og akademia, de er sosiale entreprenører, geistlige – egentlig kommer de fra alle hjørner av samfunnet og kloden.

OFFISIELLE OG UOFFISIELLE

Dette er de offisielle deltagerne, men de siste par-tre årene, og spesielt i år, har både antallet tilreisende og antallet som deltar i evenementer utenfor det offisielle programmet eksplodert. Det er to grunner til dette. For det første har det offisielle arrangementet nådd sin fysiske begrensning, og prisene er satt opp på grunn av dette. For det andre har både Brexit og valget av Trump med all tydelighet vist at skal man klare å løse problemer og unngå slike tabber som disse to, så må man lytte til langt flere stemmer enn det Davos-gjengen inntil nå har gjort. Da jeg sa direkte på Dagsrevyen fra Davos at jeg synes det var viktigere at Greta Thunberg var der enn Donald Trump, så mente jeg det.

LÆRE, FORSTÅ, HENTE IDEER

Hvilke temaer og saker som dominerer varierer fra år til år. Faktisk er det slik at Davos sjelden er først ute med å behandle et tema. Dette blir ekstra tydelig nå som det nye coronaviruset rammer hele verden. Ei heller klarer de å bidra til å unngå konflikter eller kriser. For meg er denne uken i alpebyen først og fremst en helt unik mulighet til å lære og forstå. Og de siste ti årene også til å bidra til at andre kan få ny innsikt, og til at noen finner nye verdifulle muligheter til å skape varige verdier og sette tydelige spor.

SELEBER FORSAMLING:
Godt fremmøte av Davos-deltakere til paneldebatten «The Swedish Lunch» – som i anledning av det strålende været ble arrangert på terrassen foran Hotel Schatzalp.
Foto: Eduard Meltzer



Selv har jeg tatt med meg idéene til både NMI – Nordic Microfinance Initiative og Ferd Sosiale Entreprenører herfra. Begge disse idéene har siden utviklet seg til viktige institusjoner for å inkludere mennesker i samfunnet, økonomisk eller sosialt. Idéen til Ferd's nye konsernprosjekt Impact Investing – som investerer i tidligfaseselskaper som har potensial til å både levere en positiv effekt for FN's bærekraftsmål og en fornuftig risikojustert avkastning – er også delvis hentet fra Davos, men også fra andre steder. I løpet av året kommer enda en ny satsning inspirert fra Davos, men det får vi komme tilbake til i en senere utgave av Ferdmagasinet.

UTALLIGE TEMAER

Hva folk tar med seg hjem er nok personlig, og ikke nødvendigvis det samme som mediene rapporterer om. Og det er dessuten svært forskjellig hva folk deltar i. Du kan hver dag i fire dager være med i sesjoner både i og utenfor det offisielle programmet, og som bare handler

om ett tema, som bærekraft, kunstig intelligens, biologisk mangfold, teknologiutvikling, havet, ESG (for Environmental, Social, Governance, eller altså standarder som en sosialt ansvarbevisst investor må kreve oppfylt) – for bare å nevne noe. Det spennende er jo å være med på litt av hvert, å se sammenhenger, og siden forsøke å sette den forståelsen man opparbeider seg ut i livet.

«STAKEHOLDER CAPITALISM»

Det er selvsagt at klima og bærekraft, og selskapers ansvar for å takle våre felles utfordringer, ble diskutert på tvers av tema og geografi. Utrykket stakeholder capitalism – kapitalisme som også ivaretar andre interesser enn bare aksjonærene – ble flagget som nytenkning. Men dette har jo familieeide virksomheter og mange hjørnestensbedrifter holdt på med i flere hundre år. Likevel, for store børsnoterte multinasjonale selskaper er et slikt fokus en nyttig påminnelse om at bedriftens og klodens skjebne er uløselig knyttet sammen.



EUROPA

Et annet tema var naturligvis Europa. Nå er Brexit et faktum. Et NATO-land som Tyrkia er indirekte i konflikt med Russland og har åpnet grensene mot Europa for millioner av flyktninger. Europas forhold til USA er mer krevende enn på lenge. Demografien i Europa tilsier lavere vekst og behov for høyere produktivitet, og flere innvandrere er faktisk påkrevet, men politisk vanskelig å håndtere. Slike og lignende spørsmål har alltid vært diskutert i Davos, som er et sted der forståelsen for betydningen av internasjonalt samarbeid alltid er til stede.

NORDISKE MODELLER

Selv har jeg altså gått fra å kun lytte og lære til også å bidra. Denne gangen bidro jeg som paneldeltaker i diskusjoner om PACI – Partnership Against Corruption Initiative, The Humanitarian Investment Initiative, og på flere Impact Investment-sesjoner – og i The Swedish Lunch, om bærekraft og veien til et Net Zero-

samfunn der netto utslipp av klimagasser er null innen 2050, som forutsatt i Paris-avtalen.

Og jeg er langt fra alene her som nordmann, den norske deltagelsen er betydelig, og klart den sterkeste fra Norden. Og, ja, det er mange som ser opp til nordiske modeller, enten de dreier seg om forvaltning av oljeformue, velfungerende velferdsstater, levende sivilsamfunn og samarbeid mellom parter i arbeidslivet.

Davos' status til tross, det er litt som i de olympiske leker – det er det som skjer mellom hvert arrangement som betyr noe. Men det hører du ikke så mye om i mediene. Bortsett fra her i Ferdmagasinet, da!

«THE SWEDISH LUNCH»: Paneldebatt i Davos, med veien til nullutslippssamfunnet som tema. Fra venstre Johan H. Andresen, Ferd; dr. Richard Mattison, CEO Truecost; Nik Gowing, grunnlegger av Thinking the Unthinkable; og Michael Sheren, Church of England (moderator).

Foto: Jonathan Violante Pica

«For store børsnoterte multinasjonale selskaper er et slikt fokus en nyttig påminnelse om at bedriftens og klodens skjebne er uløselig knyttet sammen.»

– JOHAN H. ANDRESEN, FERD

Storkontrakt for felt i Brasil

- En viktig anerkjennelse av at vår kompetanse innenfor produksjons- og lagringsskip for offshore-industrien ligger på internasjonalt toppnivå. Slik kommenterer Mads Andersen, Aibels konsernsjef, en ny kontrakt for store leveranser til det som blir et av verdens største FPSO-skip.

Det er MODEC, japanskbasert internasjonal leverandør av flytende offshore-plattformer, som tidlig i februar ga Aibel kontrakt på prosessmodulene, mens Equinor er bestiller og fremtidig bruker av FPSOen (Floating Production, Storage and Offloading). På norsk kan vi kalle det et produksjons- og lagringsfartøy.

– Equinor vil sette nybygget i drift på Bacalhau-feltet (tidligere kalt Caracá) i Santos-bassenget, 185 kilometer utenfor kysten av delstaten São Paulo i Brasil. Der er det norske selskapet operatør, med ExxonMobil og Petrogal Brasil som partnere og medeiere, forteller konserndirektør Feltutvikling og havvind Nils Arne Hatleskog.

Santos-bassenget er en såkalt pre-salt-region på Brasils kontinentalsokkel, en dyp rift i havbunnen forårsaket av tektoniske bevegelser langt tilbake i tid, og hvor det gjennom millioner av år har samlet seg enorme mengder olje og gass fanget i saltsedimenter. Equinor karakteriserer selv Bacalhau som et funn i verdensklasse, og ser Brasil som et kjerneområde for selskapet

SINGAPORE OG THAILAND

Hatleskog forteller at Aibels ingeniørorganisasjon i Singapore skal konstruere modulene og stå for prosjektledelsen, og at Aibel og MODEC skal etablere et integrert prosjektteam. Kontoret skal også utvides og forsterkes for å ta hånd om oppgavene.

– Ingeniørkontoret vårt i Thailand skal ta seg av detaljprosjekteringen, mens selve byggingen vil foregå på Aibels verft i Laem Chabang i Thailand. Dette er nylig utvidet, oppgradert og klart for nye store oppgaver, sier Hatleskog.

MODEC står selv for tekniske installasjoner, innkjøp av utstyr og sluttmontering. Selskapet har også konstruert

skroget, som skal bygges ved et kinesisk verft.

FORPROSJEKT OG BYGGING

Ingen av partnerne har offentliggjort noen kontraktssum, ut over at Aibel har karakterisert den som «stor». I første omgang omfatter kontrakten en intensjonsavtale for den såkalte FEED-fasen (for Front End Engineering Design) i prosjektet, det vil si en forprosjektfase som i dette tilfellet omfatter hovedkonstruksjon og prosjektstyring. Videre inneholder kontrakten opsjon for et EPC-oppdrag (Engineering, Procurement, Construction), som innebærer at Aibel også vil få ansvaret for detaljprosjektering, innkjøp av stål, rør og øvrige byggematerialer – dessuten selve byggingen av de totalt 20 000 tonn tunge modulene, som vil få kapasitet til å prosessere 220 000 fat råolje om dagen når de kommer i drift.

FÅTT TILLIT

– Det dreier seg med andre ord om en gigantisk FPSO, den største noen gang levert til Brasil, og en av de største i verden. Kontrakten viser at både MODEC og Equinor har stor tillit til Aibels avdelinger i Singapore og Thailand, sier Hatleskog, og legger til at samarbeidet også åpner muligheter for oppdrag med ytterligere to fartøyer av samme type.

Han understreker at Singapore er strategisk plassert i FPSO-markedet, og strukturert for å kunne gjøre seg gjeldende som aktør her.

– Dette er et marked som på mange måter skiller seg fra de øvrige markedene for leveranser til offshoreindustrien. Bakgrunnen er nok først og fremst at FPSO-fartøyer til syvende og sist er skip, som i motsetning til de fleste plattformtyper kan bevege seg over store distanser og gjenbrukes i andre oljefelt. Bestillere og eiere har tradisjonelt ofte kommet

fra rederibransjen, selv om dette ikke er tilfelle for det aktuelle fartøyet, sier Hatleskog.

SOLID ERFARING

Historisk har Aibel levert en rekke FPSO-er – til Asia, Afrika, Brasil og Norge, og mulighetene for å være en sterk aktør på dette området er en viktig del av bakgrunnen for Aibels etableringer av egne avdelinger i Singapore og Thailand.

– Singapore-kontoret har gjennom årene utviklet solid ekspertise innenfor det internasjonale FPSO-markedet. Det gjelder hele spekteret fra konsept til ferdigstilling, og kontoret er derfor selve navet i vår satsning på dette spesielle arbeidsområdet, sier Hatleskog.

Det dramatiske fallet i oljepriser i 2014 medførte imidlertid at markedet stoppet helt opp, og det var først i 2018 det begynte å ta seg opp igjen.

KONKURRANSEDYKTIG

– For oss på eiersiden er det både gledelig og betryggende at Aibel hevder seg i et internasjonalt FPSO-marked. Dette viser at ledelsen har skapt en riktig struktur og ivarettatt kompetanse i verdensklasse også i denne delen av konsernet, kommenterer Runar Kvåle. Han er Investment Professional i Ferd Capital, der han sammen med kollega Fredrik Bjørland har ansvaret for den løpende oppfølgingen av forretningsområdets engasjement i Aibel.

GODT POSISJONERT

– Dette er et stort og viktig prosjekt for Aibel, og vi ser frem til å styrke og videreutvikle det lange og veletablerte samarbeidsforholdet vi har til både MODEC og Equinor, supplerer Mads Andersen, som ser frem til at Aibel skal vise seg tilliten verdig.

Konsernsjefen understreker at han ser et



SKIPET: Aibel skal bygge prosessmodulene på dekket av Equinors nye produksjons- og lagringsfartøy for Bacalhau-feltet i Brasil, med japanske MODEC som kontraktspartner. Det dobbeltbunnede skroget er konstruert av MODEC, og får en lagringskapasitet for olje som er større enn kapasiteten for de fleste moderne supertankere. *Illustrasjon: Aibel*

stort potensial i denne delen av offshore-industrien:

– Med den nye kontrakten på plass og et styrket Singapore-kontor er vi godt posisjonert for å vinne nye kontrakter i dette markedet, sier han.

Arbeidet med å konstruere modulene begynner umiddelbart, mens oppstart av byggearbeidene er planlagt til annet kvartal i 2021.

«Dette viser at ledelsen har skapt en riktig struktur og ivaretatt kompetanse i verdensklasse også i denne delen av konsernet»

– RUNAR BJØRLAND, FERD



TEAMET: Fra venstre Geir Bjærke, Engineering Manager; Anders H. Nilsen, Project Director; og Øyvind Vigeland, Head of BD & Sales Field Development – alle sentrale i arbeidet med å vinne storkontrakten med MODEC. *Foto: Aibel*

AIBEL AS

- Et av Norges største serviceselskaper innenfor oppstrøms olje og gass samt fornybar energi.
- Opererer innenfor forretningsområdene feltutbygging, modifikasjoner, vedlikehold og offshore-vind.
- Hovedkontor i Stavanger, ytterligere fem lokasjoner i Norge, dessuten virksomhet i Thailand og Singapore.
- Omsetning 8 milliarder kroner (2018).
- Ca. 4 000 medarbeidere i Norge og internasjonalt.
- Ferd eier 50 %, det svenske investerings-selskapet Ratos eier de resterende 50 % sammen med AP6 Fonden.
- Ferd Capitals engasjement følges opp av Investment Professionals Runar Kvåle og Fredrik Bjørland.
- Hjemmeside www.aibel.com

Interwell hedret med «Gullkronen Business Success»



HEDRET: Interwells Trond Arve Stamnes og Thormod Langballe flankert av jurymedlemmer Mari Thjomøe og Erik Holm Reiso. Foto: Jon Skille Amundsen

Det var oljeserviceselskapet Interwell, med Ferd Capital som hovedeier, som stakk av med den gjeve prisen «Gullkronen Business Success» under årets utdeling av Rystad Energy's Gullkronen. Tildelingen skjedde i behørig påsyn av notabiliteter fra offshorebransjen og andre inviterte, samlet på Wallmans i Oslo 28. januar. De øvrige nominerte i kategorien var CCB, Kaefer Energy og Aarbakke, også disse leverandører av teknologibaserte tjenester og produkter til offshoresektoren.

At det var Interwell som gikk av med seieren skyldes, ifølge juryens begrunnelse, at selskapet over lang tid har «slått godt fra seg i en langt høyere vektklasse enn sin egen». Juryen fremhever også at Interwell har vist at det kan tilføre kundene verdi gjennom å levere overlegen teknologi, og at det er mulig for et selskap i norsk oljeserviceindustri å utfordre hegemoniet hos de største aktørene på verdensbasis.

Interwells overlegne produkt- og tjenestetilbud har gitt bemerkelsesverdige finansielle resultater relativt uavhengig av den generelle utviklingen i industrien, heter det videre i begrunnelsen, som fremhever 30 prosent årlig vekst siden 2016 med 40 prosent margin.

Juryen, som besto av styreproff Mari

Thjomøe og Erik Holm Reiso fra Rystad Energy, mener også at Interwell er på god vei til å sette nye rekorder, og at selskapet bare «så vidt har dyppet tærne i sitt underliggende markedspotensial». Det er et potensial som juryen er sikker på at Interwell «will remain 'plugged' into», som den skriver, med referanse til Interwells banebrytende teknologi for sikker og kostnadseffektiv plugging av uttjente brønner og borehull.

Dette var forøvrig trettende gang Rystad Energy's Gullkronen awards ble utdelt. Og her dreier det seg ikke om kroner av kongelig art, derimot om borekroner fra offshorevirksomhet. Prisene er en hyllest til fremragende innsats på norsk kontinentalsokkel, og deles ut i åtte kategorier, som til sammen dekker det meste av energiindustrien. I tillegg ble det i år gitt en personlig ærespris til Kåre Willoch, som hedres for sin innsats som parlamentariker og statsminister for å sikre mangfold på den norske kontinentalsokkelen, og enorm verdiskaping for landet.

Bak Gullkronen-prisene står Rystad Energy, et uavhengig analyse- og rådgivingselskap innenfor oppstrøms olje og gass, etablert i Oslo i 2004.

NYTT OM NAVN



Foto: Herman Dreyer

JANNE HAGEN LYGREN (32) er ny Head of Tax i Ferd. Hun kommer fra stillingen som senioradvokat i SANDS Advokatfirma DA (tidligere Steenstrup Stordrange DA), hvor hun har arbeidet i syv og et halvt år med skatt og avgift som sitt spesialfelt. Hun er utdannet jurist fra Universitetet i Bergen (2011) og har en mastergrad i regnskap og revisjon fra NHH (2012). I tillegg har hun en Executive Master of Management med spesialisering innen skatt og avgift fra BI i Oslo (2019). Janne er gift og har to døtre på henholdsvis to og et halvt og ett år. Fritiden tilbringes i all hovedsak sammen med familien, og når tiden strekker til liker hun å lese en god bok.



Foto: Herman Dreyer

CHRISTIAN HOKSTAD PEDERSEN (38) er begynt som konsernregnskapssjef i Ferd. Han kommer fra XXL ASA, der han har hatt rollen som konserncontroller og senest konsernregnskapssjef. Før dette var han senior revisjonsmedarbeider i EY. Han er utdannet statsautorisert revisor ved NHH (2007). Etter et lengre opphold for XXL i Sveits er han nå bosatt på Nesøya i Asker sammen med samboer og tvillinggutter på ett år. Utenom familien går fritiden til jakt, langrenn, offpiste-kjøring og sykkel.