

FERDMAGASINET

02/2019 KONSERNMAGASIN UTGITT AV FERD AS

Langt mer bærekraftig
sjømatproduksjon

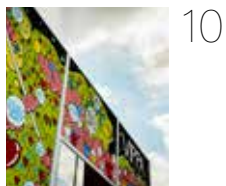
Side 4

FERD

I denne utgaven:



4 FERD CAPITAL Stamfisk i Salten



10

FERD SOSIALE ENTREPRENØRER Jobb for flyktninger



14

FERD Bærekraftig palmeolje



18

AIBEL Milliardkontrakt for havvind

LEDER
Ansvaret: «Hvis man er sterk, så må man være snill»

3

FERD SOSIALE ENTREPRENØRER
Resultatrapport: Størst mulig endring per krone

13

FERD EIENDOM
Tiedemannsbyen: Fra tobakkstomt til grønn bydel

24

FERD CAPITAL
Benchmark Holdings: Storslått åpning av stamfiskanlegg

4

FERD
NMI i Indonesia: Bærekraftig palmeolje, trippel bunnlinje

14

FERD EIENDOM
Regulering for Marienlyst: Ferd og Snøhetta venter i spenning

26

FERD SOSIALE ENTREPRENØRER
Mestringsguiden: Flyktninger får jobb sosial restaurantgruppe

10

AIBEL
Medvind for havvind: Storkontrakt for ny DolWin-plattform

18

DETTE & HINT
Flott fjellferie med produkter fra Brav. Nytt om navn

28

FERD SOSIALE ENTREPRENØRER
Ny veileder: Om å kjøpe tjenester fra sosiale entreprenører

12

BRAV
Uføre i jobb: Integreringssuksess på Lillehammer

22

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 Communication AS

TEKST

Ferd ved:
Signe Marie Sørensen
(side 4–9, 24–27),
Hans Gudmund Tvedt
(side 14–23, 28),
Anniken Grundt
(side 10–13)

DESIGN/LAYOUT

Bolt Communication AS

TRYKK

Bodoni Oslo AS
Opplag: 1 750

PÅ FORSIDEN: Benchmark

Holdings har laget verdens største og mest biosikre stamfiskanlegg for å sikre bærekraftig sjømatproduksjon.
Foto: Benchmark Holdings Plc (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

«Hvis man er sterk, så må man være snill»



Foto: Frederic Boudin

«Å ta ansvar forutsetter ikke at noen andre har definert at akkurat du har dette ansvaret, men at du selv mener du har gode forutsetninger for å gjøre det.»

Overskriften er et Pippi-sitat. Jeg har brukt det i mange sammenhenger når jeg snakker til forsamlinger om hvorfor Norge, med Statens pensjonsfond utland, best kjent som Oljefondet, ønsker å opptre forsvarlig. Dette er som kjent ikke fordi fondet er et politisk virkemiddel, men fordi det med størrelse kommer makt, og at det med makt følger ansvar. Altså, hvis man er sterk, så må man opptre ansvarlig. Okser i porselensbutikker må bevege seg med omhu.

Dette gjelder ikke bare for Norge og Oljefondet. Også bedrifter som er sterke har et ekstra ansvar. Vi er alle konfrontert med en klimakrise som betyr at det er nødvendig å handle mer og raskere enn vi trodde for å nå 1,5-gradersmålet. Men hvordan kan vi best ta dette ansvaret?

I god Ferd-stil prøver vi først, og så erfarer vi om dette er noe vi bør gjøre mer av. Forskjellen denne gangen er at vi er langt mer i tvil enn vanlig om det vi gjør er det riktige, og ikke minst, om det er nok. Derfor bringer jeg det opp her før vi har resultatene, og lenge før vi er sikre.

Vi har som alle andre plukket de lavhengende fruktene først. Vi har redusert skrap i produksjon, samlet sammen rester som lar seg selge, effektivisert logistikk og varehandelsflyt, redusert energitap i bygninger – kort sagt, vært smarte og verdibaserte. For eksempel ble Elopak hundre prosent karbonnøytral i 2016.

Nå er spørsmålet hvordan vi skal ta inn E'en i ESG – Environmental Social and Governance – i alle operasjonelle beslutninger og investeringsbeslutninger, og

samtidig gjøre nye investeringer i tråd med FNs bærekraftsmål. Det første delen er lett når endringene som er påkrevet er lønnsomme og nye ideer som løser miljøproblemer dukker opp. Et eksempel på dette er NMI's initiativ med å utvide mikrofinans til å inkludere småbønder i Indonesia, slik at de kan oppnå en inntekt å leve av uten å måtte hugge regnskog (se side 10). Ideen virker kanskje opplagt, men ikke før man har hørt om den.

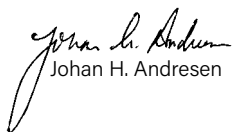
Det er når endringene krever omlegning av hele forretningsmodellen at den blir et løft. For hva om vi ikke skal selge flest mulig Lundhagsprodukter, men selge flest mulig av de støvlene som varer et halvt liv? Det gir ikke høy omsetning eller fornøyde butikkkjeder, men det kan gi fornøyde turgåere, gode marginer, og et selskap med ansatte som er stolte av det de leverer. Men det er ikke dette som er den vedtatte forretningsmodellen i dag, av den grunn at vi er usikre på om vi kan drive et varemerke ene og alene på en slik modell.

Så var det dette med å velge et av FNs bærekraftsmål, som for eksempel mål nummer 14: «Bevare og bruke hav og marine ressurser på en måte som fremmer bærekraftig utvikling». Dette er på et vis enklere, gitt at det finnes selskaper å investere i. Og Benchmark Holdings er et slikt selskap (se side 4). Selskapet tilbyr teknologi og genetikk som gir forbedret fiskehelse og fiskevelferd i oppdrettsindustrien, og det bidrar til bærekraftsmålet både gjennom fiskehelsen og matmessig – anlegget i Salten kan levere fiskerogn som gir 4,2 milliarder middagsporsjoner med laks.

Likevel, for å nå klimamålene er det også nødvendig å forsøke å investere i selskaper som gjør noe helt nytt og revolusjonerende. Og jeg tror dessverre ikke at de 11 årene vi har igjen til 2030 er nok til at slike selskaper vil klare å skalere virksomheten tilstrekkelig basert på bare egne resultater. Derfor har vi laget en «Impact Investment Strategy» som går ut på at våre eksisterende operative selskaper skal hjelpe nye revolusjonerende ideer vi investerer i til å få effekt for bærekraftmålene.

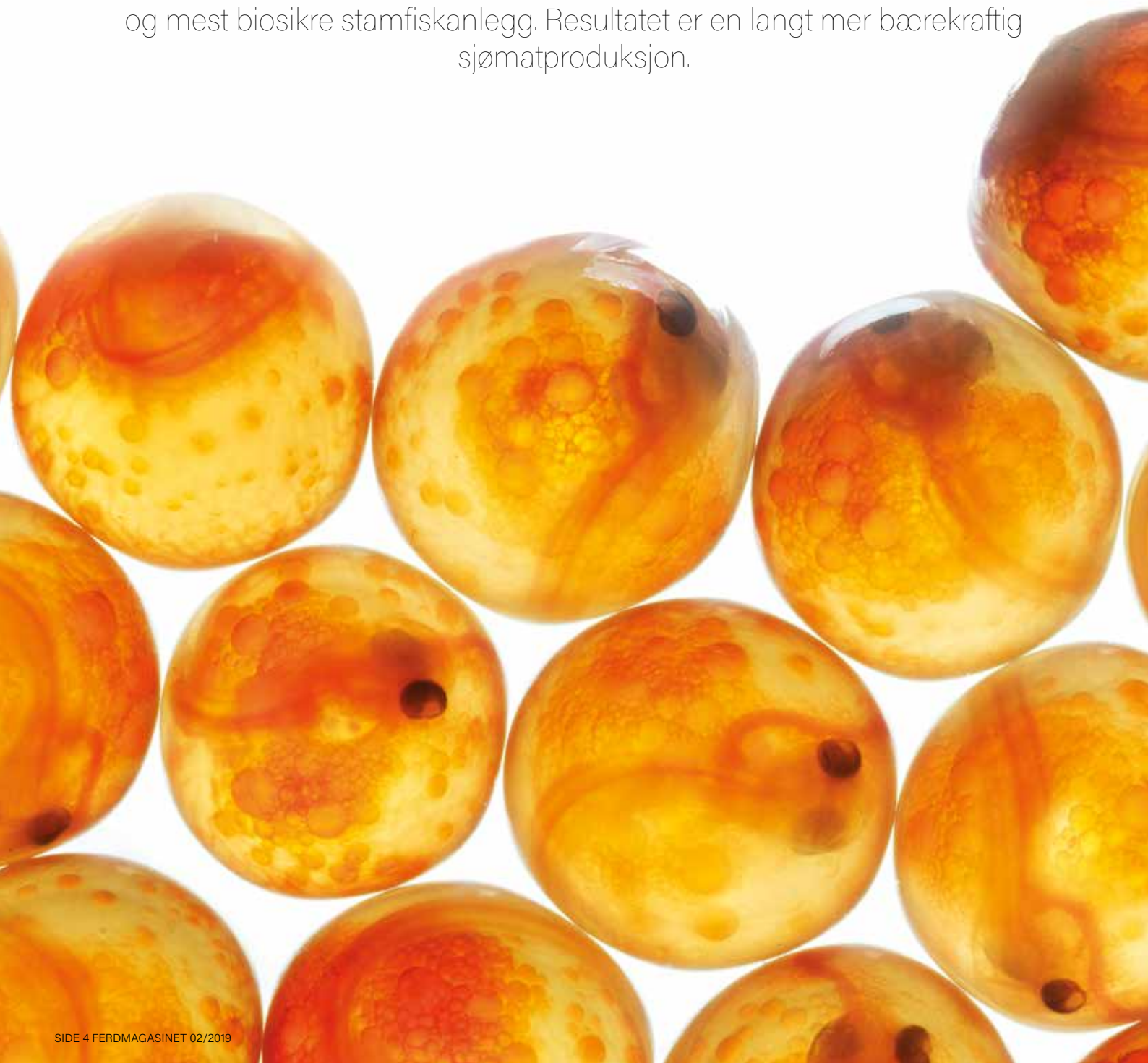
Våre forskjellige typer bidrag til å nå bærekraftsmål vil ganske sikkert resultere i noen spektakulære fadesser. Det mest oppsiktsvekkende ville likevel være ikke å prøve i det hele tatt. Å ta ansvar forutsetter som kjent ikke at noen andre har definert at akkurat du har dette ansvaret, men at du selv mener du har gode forutsetninger for å gjøre noe med det. Det er ikke alltid en direkte sammenheng mellom å ha ansvar og å ta ansvar, like lite som det er mellom å være sterk og å være snill. Men vi mener det går an å lage en sammenheng. Det er dessuten det eneste ansvarlige.

God sommer!


Johan H. Andresen

Storslått åpning av framtidens stamfiskanlegg i Salten

I det nye SalmoBreed-anlegget har Benchmark kombinert all sin kompetanse innenfor laksegenetikk, produksjon og fiskehelse for å lage verdens største og mest biosikre stamfiskanlegg. Resultatet er en langt mer bærekraftig sjømatproduksjon.



BIOSIKKERHET PÅ LAND:

SalmoBreed Salten produserer rogn fra stamfisk som går hele sin levetid i kar på land. Det gir full kontroll over alle miljøparametere, høy biosikkerhet og ekstremt lav innavlsrate. Foto: Benchmark Holdings Plc

Det nye stamfiskanlegget strålte i nordlandssola da om lag 200 forventningsfulle gjester samlet seg til åpningsfest innerst i Sørfjorden. På gjestelisten stod unge og gamle fra lokalmiljøet, kunder og partnere fra hele verden, i tillegg til olje- og energiminister Kjell Børge Freiberg (FrP). Han er selv oppvokst i nærheten og har bakgrunn fra sjømatnæringen.

– Jeg blir varm i hjertet av å se hvordan de klarer å utnytte ressursene og skape verdier på stedet her. Det er slike foretak som får mennesker til å ville bli boende, sa han om stamfiskanlegget som allerede har sysselsatt om lag 20 personer.

Freiberg fikk æren av å erklære anlegget for åpnet og telte ned fra ti sammen med de mange oppmøtte. Tre soldater fra Nyholms

Skandsens Compagnie, i røde uniformer og med fjær i hatten, fyrte opp kanonene og lot løsskuddene galle over den blanke fjorden. Dermed var avlsanlegget offisielt åpnet.

GULLGRUVEN

Laks er en av Norges største eksportvarer og vil være et viktig bidrag til å gjøre matvareproduksjon av høykvalitetsprodukter bærekraftig. På grunn av sin unike evne til å kombinere veletablerte avlsprogram med de nyeste genomiske verktøyene, har Benchmark Holdings utviklet seg til å bli en verdensledende leverandør av akvakulturgenetikk, både til laks og andre arter.

Benchmark kjøpte opp SalmoBreed og det islandske søsterselskapet StofnFiskur i 2014.





INVESTERINGSTEAMET: Tone Bjørnstad Hanstad, Kristian Eikre og Danjal Haaland Danjalsson fra Ferd har fulgt prosessen med Benchmarks nye SalmoBreed-anlegg tett. Foto: Karoline O. A. Pettersen

«Vi reduserer sykdom, bruker mindre kjemikalier og antibiotika, bedrer tilvekst, dyrevelferd og overlevelse. Dette er løsningen for å gi mat til en stadig voksende befolkning.»

– JAN-EMIL JOHANNESSEN,
LEDER FOR DIVISJONEN
BENCHMARK GENETICS.

Det første spadetaket for Salten-anlegget ble satt i 2016. Den første fisken ble tatt inn i anlegget november 2017, og ett år senere stod hele anlegget ferdig. Fra sommeren 2019 er anlegget i full drift med kapasitet til å levere 150 millioner rognkorn per år, som tilsvarer rundt 600 000 tonn ferdig laks – produsert under den beste biosikkerheten tilgjengelig. Her produseres rogn fra stamfisk som går hele sin levetid i kar på land, noe som gir full kontroll over alle miljøparametere. Med 8 000 kubikkmeter kar fordelt på flere haller og finstilt lys- og temperaturstyring kan rogn leveres gjennom hele året.

– Helsenituasjonen i åpen sjø og årlige variasjoner i miljø gjør det utfordrende å produsere lakserogn fra fisk som har gått hele sitt liv i åpne merder, sa daglig leder Stig Joar Krogli da han tok med seg Ferd-eier Johan H. Andresen, konsernsjef Morten Borge og statsråd Freiberg på en omvisning i anlegget.

– Det er vi rustet for her. I dette rommet har vi full kontroll på produksjonen, sa han i det tekniske rommet utstyrt med en rekke kraftige varmpumper som styrer hele anlegget.

– Her har vi alle fire årstidene, fortsatte han. Og skulle den ene varmpumpen streike, tar en annen over. Her er ingenting overlatt til tilfeldighetene. Til og med slammet fra anlegget bringes til biogassanlegget for å lages strøm av.

Det var liten tvil om at Krogli selv hadde et brennende engasjement for fisken som avles frem her. Og filosofien er enkel.

– Er vi snill med fisken er den snill mot oss. Og denne fisken er perfekt! konstaterte han da han viste frem karet med 12 tonn 6-kilos

glinsende lakser gli bedagelig rundt i det klare vannet. Likevel var det ett rom hverken statsråden, Ferd-eieren eller konsernsjefen fikk sette sine føtter – nemlig rommet med avlskjernefisken.

– Avlskjernen er gullgruva og fremtiden vår. Her er det kun Mattilsynet og veterinærer som slipper inn, sa Krogli bestemt, men hele tiden med det nordlandske smilet på lur.

LØSNINGEN I DNA-ET

Som en brå kontrast kom store deler av norsk laksenæring i akutt krise omtrent samtidig med feiringen av det nye SalmoBreed-anlegget. Krisen oppstod som følge av algeoppblomstringen i Nordland og Troms, og flere tusen tonn laks døde. Krisen er en vond påminnelse om hvor store problemer sykdom og andre ytre påvirkninger har hatt å si for dyrevelferden og bransjen i årevis, og viser hvor viktig utviklingen av næringen er for å få bukt med de enorme tapene av ressurser, mat og arbeidsplasser. Heldigvis er bransjen på god vei til å snu. Ifølge Jan-Emil Johannessen, leder for divisjonen Benchmark Genetics, er Benchmark godt i gang med å hjelpe akvakulturbedrifter over hele verden med å forbedre vekst, effektivitet, helse og dyrevelferd hos fisk og reker.

– Mer enn femti prosent av verdens atlantiske laks kommer fra Norge. Det betyr at vi har gode gener å avle videre på. Ved hjelp av et balansert avlsprogram for flere arter, avler vi frem familiene med best overlevelsessevne og høyest vekstfaktor. Vi kan også skreddersy produktene våre til ulike klima og land, forklarte han under sitt foredrag for bransjen og investorer kvelden før den store åpningsdagen.

Genetnologi er i prinsippet evolusjonsteorien satt i et nøye overvåket system, der markører for ulike egenskaper identifiseres gjennom grundige DNA-analyser. På den måten kan individene med den sterkeste genetiske profilen avles frem for kontinuerlig forbedring.

– Vi reduserer sykdom, bruker mindre kjemikalier og antibiotika, bedrer tilvekst, dyrevelferd og overlevelse. Dette er løsningen for å gi mat til en stadig voksende befolkning, fastslo Johannessen.

Han viste også til at produksjonen av sjømat har et minimalt klimaavtrykk i forhold til kjøttindustrien, og er en god grunn i seg selv til å satse på næringen for en grønnere framtid.

– Dessuten er det jo sunt for oss, smilte han.

KUNSTEN MED GENETIKK

Avlsarbeid innenfor matproduksjon er på ingen måte nytt. Det er blitt avlet på dyr og planter i en årrekke. Problemet er at det er ofte er avlet kun på en eller et fåtall egenskaper – for



LOKALE DELIKATESSER: Gjestene ble servert kortreist mat av ypperste klasse. Fersk rogn var selvfølgelig en del av festmenyen. Foto: Karoline O. A. Pettersen

eksempel vekst for lønnsomhetens skyld – og hverken til dyrenes eller miljøets beste. Men fiskeoppdrett har en overlegen fordel.

– En fisk får utrolig mange avkom, så det er mye enklere å selektere og avle videre på neste generasjon, fortalte Jan-Emil Johannessen da vi møtte ham i kontorlokalene til SalmoBreed på åpningsdagen. Dessuten krever det mindre plass enn kjøttproduksjon og gjør lite skade på omgivelsene rundt.

Helt frem til 2 000 måtte man i stor grad belage seg på utseendet til fisken – om den var stor og fin nok. Deretter introduserte man et familieavlsprogram, som muliggjør testing av egenskaper som ikke er synlige. Fra 2009 begynte bransjen å ta i bruk såkalt QTL-seleksjon, der noen få gener alene bestemmer over den arvbare egenskapen for enkeltegenskaper. Fra 2014 begynte bransjen, med Benchmark-miljøet i front, å ta i bruk genomisk seleksjon, også kalt GS. Enkelt forklart er dette en mer helhetlig metodikk enn QTL, som er bedre tilpasset egenskaper som styres av mange gener. SalmoBreed bruker

en egenutviklet chip i denne analysen, med over 55 000 genetiske markører spredd ut over hele genomet. Det betyr at de definerer genotypen til hvert enkeltindivid basert på alle disse markørene. Dermed får de oversikt over det totale genuttrykket og kan få en tydelig indikasjon på hvordan hvert individ vil prestere.

– Vi avler frem fisk som ikke blir syk, og på sikt kan vi antakelig avle frem fisk som er resistente mot lus og andre sykdommer, mener Johannessen.

Vi kjenner alle til de dystre eksemplene der dyr er så store at de ikke klarer å stå på egne bein. Kunsten ligger selvfølgelig i å balansere de egenskapene som er gode for dyrene, men også lønnsomme for næringen.

– Det å avle på kun et fåtall egenskaper, er en tabbe vi har klart å unngå her, fastslo Johannessen.

EN INVESTERING FOR FRAMTIDEN

Det er utvilsomt helt andre tider enn da Ferd investerte i laksebransjen for mer enn

tretti år siden. For tre år siden dristet Ferd seg likevel inn i bransjen på ny da de gikk inn på eiersiden i Benchmark – gjennom å garantere for en emisjon for å finansiere den største investeringen innenfor stamfisk- og lakserognproduksjon i Norge noensinne. Derfor var åpningen også en stor dag for Ferd-eier Johan H. Andresen, som hadde tatt turen til Salten sammen med konsernsjef Morten Borge og Capital-teamet, bestående av Kristian Eikre, Danjal Haaland Danjalsson og Tone Bjørnstad Hanstad.

Andresen har gjentatte ganger opplevd konsekvensen av en sårbar sjømatbransje. Hans far Johan H. Andresen sr satset stort på næringen i sin tid.

– Ingen har tapt så mye penger i denne bransjen som min far. Det er veldig uvanlig til han å være, men han gav opp, sa Andresen i sin tale under åpningsarrangementet før han la til at vi ikke har hatt den perfekte kuren mot sykdom – før i dag.

– Til min far, hvis han hadde vært her i dag, ville jeg sagt «we're back», sa Andresen med et



SALMOBREED SALTEN: Det nybygde stamfiskanlegget til Benchmark har kapasitet til å levere 150 millioner rognkorn per år. Finstilt lys- og temperaturstyring sørger for leveranser hele året gjennom. Foto: Benchmark Holdings Plc

stort smil før han trådte ned fra scenen.

Etter festen tok Andresen med seg pappkoppen med bålkokt kaffe for en prat med Ferdmagasinet på den ærverdige gamle hurtigruta han og resten av Ferd-teamet var innlosjert på for anledningen.

– Det må være balanse mellom FN's bærekraftsmål og det økonomiske aspektet. Det er to viktige bunnlinjer, begynte han.

– Det har skjedd mye med den teknologiske forståelsen de siste årene, og risikoen er utvilsomt redusert. Systemene er robuste og menneskene som jobber med dette mange. Dessuten tar jeg jo ikke disse avgjørelsene alene, sa han og trakk fram de tre nøkkelpersonene fra Capital som har fulgt prosessen tett og kommet med sine anbefalinger underveis.

MED BÆREKRAFT SOM DRIVKRAFT

Benchmarks evne til å tenke innovasjon, bærekraft og lønnsomhet, i tillegg til å forene ulike fagfelt for å komme opp med de beste løsningene for sjømatindustrien, er de viktigste årsakene til at den store satsingen på sjømatindustrien er tryggere nå enn for tretti år siden.

Tone Bjørnstad Hanstad er det nyeste tilskuddet til Ferd Capital og har blant annet bakgrunn som sjømatanalytiker i DNB Seafood. Hun var i strålende humør på den store dagen og så ut til å være sikker på at de rette investeringene var gjort.

– Sjømatindustrien sliter med vekst, og jeg mener at mye av nøkkelen til å finne løsninger for vekst ligger i genetisk utvikling. Med biosikkert miljø for stamfisk og rogn får laksen en best mulig start på livet – uten sykdom og parasitter, sa hun under arrangementet i Salten.

Hanstad fortalte videre at god fiskehelse og fiskevelferd er direkte knyttet til Benchmarks bunnlinje og framtidig vekst. Det er tydelig både i forretningsmodell og visjon.

– Når bærekraft er direkte knyttet til selskapets kjernedrift, så blir det null greenwashing. Begrepet Hanstad referer til innebærer å bruke bærekraft som en måte å markedsføre seg på, uten at det er en del av bedriftens reelle struktur. I takt med at forbrukere krever mer miljøvennlige produkter, blir også greenwashing et stadig større problem. Jeg tror at Salten-anlegget vil være en viktig bidragsyter til bærekraftig utvikling av industrien, la hun til.

INVESTERER I MENNESKENE

Andresen understrekte at det ikke er næringen i seg selv som satses på, men menneskene som driver den fremover.

– Benchmark og SalmoBreed har flinke folk med gode ideer og de beste forutsetningene for å realisere målene de setter seg. De sitter på løsningen på en del av bærekraftsspørsmålet. Derfor vil det også være økonomisk bærekraftig, sa en engasjert Ferd-eier før de siste gjestene forlot kaia og festområdet. Andresen viste også stor tiltro til Krogli som har vært en viktig pådriver i prosessen. Han er riktignok en mann med lang fartstid i bransjen, men Kroglis ydmyke takketalte til alle involverte viste hvor mye stamfiskanlegget betyr for ham personlig. Den største takken gikk til lokalbefolkningen for deres rause mottakelse av SalmoBreed-anlegget.

– Dere er alle sanne ildsjeler, sa en tydelig rørt daglig leder.

At anlegget har stor betydning for mange, var tydelig allerede fra vi kjørte inn i bygda. Sørfjordfolket hadde heist flaggene for anledningen, og unge og gamle fra 0 til 100 år møtte opp for å feire bedriften som forhåpentligvis skal sikre lokalsamfunnet langt inn i framtiden.

– Høster vi av naturressursene på en fornuftig måte, vil de kunne ha stor økonomisk betydning for både regionen, men også for hele nasjonen, sa den nordlandske olje- og energiministeren før han tok fatt på hjemreisen.

Investerer i arbeid for flyktninger

Ferd Sosiale Entreprenører gikk nylig inn på eiersiden i Mestringsguiden. Selskapet sysselsetter tidligere flyktninger og skal bli Norges første sosiale restaurantgruppe.

Mestringsguiden drifter allerede en café, en cateringtjeneste og to matboder på Vippetangen i Oslo. Gjennom dette arbeidet sysselsetter selskapet 23 tidligere flyktninger fra Syria og Eritrea.

– Mestringsguiden gir mennesker med flyktningbakgrunn en mulighet til å bygge selvstendige liv i Norge. Gjennom hardt arbeid og sterke mattradisjoner finner mange av de ansatte for første gang fotfeste i arbeidslivet i sitt nye land, med alle goder dette fører med seg. Vi ønsker å bidra til at flere får denne muligheten, sier Henriette Skretteberg i Ferd Sosiale Entreprenører.

SA OPP JOBBEN OG STARTET AS

Ragnhild Slettner jobbet i Oslo kommune da flyktningene strømmet til Europa i 2015. Hun bestemte seg for å melde seg som frivillig for å hjelpe flyktningene som kom til Norge.

Slettner så raskt at det norske systemet slet med å bosette flyktningene og at mange måtte vente lenge på bolig, selv etter å ha fått vedtak om opphold. Hun brukte store deler av sin tid på å finne boliger til flyktningene. Til slutt sa hun opp jobben i kommunen og begynte med bosetting av flyktninger på heltid gjennom enkeltmannsforetaket Mestringsguiden. Senere samme år omgjorde hun selskapet til et ideelt aksjeselskap.

FIKK SISTE MATBOD PÅ VIPPA

– Etter hvert fikk jeg stadig middagsinvitasjoner fra syrere jeg hadde hjulpet å bosette. Jeg gikk fra middag til middag og spiste masse god syrisk mat. Det viste seg at det ikke fantes syriske restauranter i Oslo, og jeg hørte meg selv gjenta at «vi må jo starte en restaurant så folk i Oslo får oppleve ekte syrisk mat», minnes gründeren.

Nettverkskontakter koblet henne med folkene som var i ferd med å etablere Vippa, et mat-, kultur- og læringssenter helt ytterst på Vippetangen. Sammen med makker Christine Pramm fikk Ragnhild siste ledige matbod, folkefinansierte 87 000 kroner på tre uker og åpnet i april 2017 matboden Aleppo Bahebek, som selger mat laget av syriske flyktninger.



RASK VEKST: Mestringsguiden har i dag 23 ansatte fordelt på matbodene på Vippa og cateringtjenesten Inshalla Catering. Fra venstre: Ibrahim Alali, Ragnhild Slettner, Mohammed Zaghmout og Izaddin Hami. Foto: Oda Hveem

– KOMMER TILBAKE FORDI MATEN ER KNALLGOD

I oktober samme år startet Mestringsguiden også matboden Injera Palace, som selger eritreisk mat, laget av eritreiske kvinner. Etableringen av Inshalla Catering ga dem muligheten til å selge mat fra begge matbodene til hverdag, jobb eller fest. Sist ut er den nyetablerte caféen Frodig på Interkulturelt museum på Grønland i Oslo.

– De som jobber hos oss er kjempeflinke og det er maten som står i sentrum. Folk kommer kanskje med hjertet i hånden første gangen, men kommer tilbake fordi maten er knallgod, sier Ragnhild Slettner, og understreker at det er aller viktigst å gi mennesker mulighet til å gjenoppbygge selvstendige liv som arbeidstakere.

KAPITAL, KOMPETANSE OG NETTVERK

Etterhvert som driften kom i gang ble det tydelig for Slettner og teamet at virksomhetene

trengte mer egenkapital for å kunne nå sine mål og vokse.

– Vi var ikke aktivt ute og søkte, men ble gjennom akseleratorprogrammet Social Startup og vår forretningsutvikler koblet med miljøer og aktører som kunne bidra til å utvikle selskapet videre, forteller Slettner.

De tre investorene Sabine Ameln, Rami Khoudri og Ferd Sosiale Entreprenører ble med gjennom en emisjon i mars 2019. Investorene har fått plass i styret og bidrar med kapital, kompetanse og nettverk.

– Det er trygt å ha med en rutinert sosial investor som Ferd Sosiale Entreprenører på laget. Vi er et ideelt as, så det blir ikke fortjeneste å hente utover den sosiale effekten. Det er alle investorene innstilt på og ønsker å følge og støtte oss over tid, sier Slettner.

MULIGHET TIL Å STARTE SELV

Mestringsguiden er Ferd Sosiale Entreprenørers femte egenkapitalinvestering siden 2016.



POPULÆRT OMRÅDE: Vippa er et fargerikt gatemat-marked helt ytterst på Vippetangen i Oslo.

Foto: Oda Hveem

Skretteberg forklarer at sosialt entreprenørskapfeltet er i stor vekst og at det stadig blir flere investeringsmodne selskaper.

– Ved utgangen av 2018 var porteføljen vår for første gang delt ca 50/50 mellom egenkapitalinvesteringer og tilskuddsbaserte avtaler, forteller hun.

Målet for Mestringsguiden er å utvide og starte flere steder, blant annet ved å gi medarbeidere som ønsker det muligheten til å starte selv.

– De som ønsker å gjøre dette må forholde seg til vår standard og våre retningslinjer for god drift, samt gode og bærekraftige råvarer. Vi ønsker å bli Norges første sosiale restaurantgruppe. Vi har trippel bunnlinje, både finansiell, sosial og miljø-effekt, sier Ragnhild Slettnær.

Målet for Ferd Sosiale Entreprenører er ifølge Skretteberg å sørge for at flere får nytte av det Mestringsguiden har skapt og bygget så langt - både måten de har utviklet konseptet sitt på og hvordan selskapet gir mennesker muligheten til å bli økonomisk selvstendige.

– Mestringsguiden skal fortsette å styre etter både finansielle og sosiale resultater, avslutter Skretteberg.



MATBOD MED SYRISKE RETTER: Aleppo Bahebek (Aleppo, jeg elsker deg), er navnet på ett av spisestedene til Mestringsguiden.

Foto: Oda Hveem

MITT ENGASJEMENT



Foto: Lars Martin Bøe

Navn: Ane-Kristine Jacobsen

Stilling: Direktør Digitalisering i Mestergruppen

Alder: 38

Sosialt engasjement: Styremedlem i Medarbeiderne

Hva motiverer deg i arbeidet med sosialt entreprenørskap?

Jeg tror at sosiale entreprenører kan bidra til å løse utfordringer i samfunnet på nye måter som kompletterer offentlig sektor. De er innovative og fleksible og kommer raskt ut med løsningene sine i markedet. Det er motiverende å se at man kan levere vekst og en bærekraftig virksomhet samtidig som man bidrar til å løse konkrete samfunnsbehov.

Hvordan ble du kjent med Ferd Sosiale Entreprenører?

Jeg var først i dialog med Ferd Sosiale Entreprenører da jeg var ansvarlig for Corporate Citizenship i Accenture Norge, min tidligere arbeidsgiver. Så ble jeg kontaktet vedrørende Medarbeiderne gjennom min nåværende jobb i Mestergruppen.

Hva er din bakgrunn med dette arbeidet tidligere?

Jeg har tidligere jobbet med entreprenørskap i Nigeria, Ghana og Sør Afrika for en organisasjon som heter Enablis. Dette ga mersmak, så jeg engasjerte meg videre innen Accentures satsning på samfunnsansvar når jeg kom tilbake til Norge. Her fikk jeg også muligheten til å jobbe med Seema, et annet selskap i porteføljen til Ferd Sosiale Entreprenører.

Hvordan ønsker du å bidra videre?

Medarbeiderne har et godt utgangspunkt for videre skalering og vekst, og det er motiverende å være med på å sette retning for utviklingen fremover. Her ønsker jeg å bidra med min kompetanse innen strategi og digital utvikling.

Ny veileder for kjøp av tjenester fra sosiale entreprenører

Mange offentlige innkjøpere er usikre på hvordan de skal forholde seg til sosiale entreprenører innenfor dagens lovverk. Ferd Sosiale Entreprenører har derfor tatt initiativ til å utarbeide en juridisk veileder som skal vise offentlige oppdragsgivere mulighetsrommet innenfor loven om offentlige anskaffelser.

Offentlig sektor må utvikle nye og mer effektive velferdstjenester for å holde tritt med samfunnsendringene. Dette har satt sosial innovasjon høyt på den politiske dagsorden, og stadig flere kommuner ønsker å samarbeide med sosiale entreprenører.

– Selv om offentlige aktører ønsker å kjøpe tjenester av sosiale entreprenører, er mange usikre på hvordan de kan gjøre dette i praksis. Veilederen skal vise både handlingsrommet og gi rettslig trygghet, sier Henriette Skretteberg i Ferd Sosiale Entreprenører.

SKAL BIDRA TIL ØKT SAMARBEID

Ferd Sosiale Entreprenører har jobbet med sosiale entreprenører i flere år og har erfart at mange sliter med å vinne frem i offentlige anskaffelsesprosesser.

– Vi har jobbet tett med sosiale entreprenører i Norge i over ti år. Tre av fire av våre entreprenører jobber med offentlige kunder. Vi har gjennom dem sett at offentlige anskaffelsesprosesser kan være en hindring for godt samarbeid, men aller mest som en uforløst mulighet. I arbeidet med denne veilederen ønsker vi å vise at man kan skape stor sosial merverdi ved aktivt å bruke det handlingsrommet som finnes i regelverket, sier Skretteberg.

MANGE MULIGHETER TROSS OMFATTENDE LOVVERK

Et stort og omfattende regelverk kan gjøre det utfordrende for både sosiale entreprenører og oppdragsgivere å finne en lovlig og hensiktsmessig måte å jobbe på, uten å bryte regelverket.

I følge Skretteberg er de sosiale entreprenørene ofte små selskaper som har andre forutsetninger enn større selskaper i møte med en offentlig kunde. Hun mener dette kan



ØKT SAMARBEID MED OFFENTLIG SEKTOR: Tidligere Kommunal- og moderniseringsminister, Jan Tore Sanner (H), laget et hefte for å inspirere til økt samarbeid mellom offentlig sektor og sosiale entreprenører. Den juridiske veilederen tar dette arbeidet et steg videre og viser mulighetsrommet innenfor dagens lovverk. Foto: Olav Heggø

være krevende for den offentlige kunden å sette seg inn i og forstå.

– Den juridiske veilederen skal gi offentlige aktører svar på ulike problemstillinger. Et eksempel er om sosiale entreprenører er ideelle eller kommersielle virksomheter og hva de ulike organisasjonsformene har å si for handlingsrommet, sier hun.

Ferd Sosiale Entreprenører har erfart at offentlige oppdragsgivere blant annet har



behov for kunnskap om hvordan de kan inngå en avtale med en sosial entreprenør, om man kan forfordlele en sosial entreprenør eller om man kan kjøpe uten konkurranse fordi produktet eller tjenesten er unik.

NYTTIG FOR OFFENTLIGE INNKJØPERE

Grete Waaseth er samfunnsplanlegger og forskning- og utviklingskoordinator i Steinkjer kommune. Hun mener veilederen gir en sammenfatning og oversikt kommunene tidligere ikke har hatt tilgang på. Waaseth har allerede tatt den nye veilederen i bruk, og mener den er svært nyttig for innkjøpsansvarlig i kommunene.

– Jeg har også videresendt veilederen til kommunenes næringssselskap som jobber som støttespiller for næringslivet. Det er viktig at de som rådgir bedrifter også er kjent med det juridiske rammeverket, og at dette kan bidra til kompetanseutvikling og profesjonalisering hos samfunnsentreprenører som utførere og leverandører. Veilederen bygger en bro mellom kommuner og samfunnsentreprenører, og vil kunne bidra til bedre dialog og økt samskaping, sier Waaseth.

Direktoratet for forvaltning og ikt (Difi) har bidratt i utviklingen av den juridiske veilederen. Seniorrådgiver Kjersti Berg håper den vil bidra til at offentlige oppdragsgivere blir tryggere på handlingsrommet i regelverket.

– Sosiale entreprenører representerer en innovasjonskraft som kan hjelpe offentlig sektor med å finne nye løsninger på områder som man i dag ikke har fullgode løsninger på. Mange offentlige virksomheter ønsker å samarbeide med sosiale entreprenører for å utvikle sine tjenester. Veilederen kan bidra til at gode initiativer ikke stopper opp fordi man oppfatter regelverket som en barriere, sier Berg.

BRED FORANKRING

Ferd Sosiale Entreprenører har laget veilederen sammen med Nasjonalt program for leverandørutvikling, Innovasjon Norge, KS Kommunesektorens organisasjon, Oslo kommune v/Velferdsetaten, Bærum kommune, SoCentral og Difi.

– Kommunal- og moderniseringsdepartementet gav i 2017 ut et inspirasjonshefte om samarbeid mellom sosiale entreprenører og offentlig sektor. Veilederen tar dette arbeidet et steg videre og er godt forankret hos både offentlig sektor og i fagmiljøer for sosiale entreprenører, avslutter Skretteberg.

VISER HANDLINGSROM: Veilederen skal hjelpe offentlige oppdragsgivere i møte med sosiale entreprenører.

Størst mulig endring per krone

Ferd Sosiale Entreprenører velger sine investeringer ut fra sosiale resultater. Målet er størst mulig positiv endring i menneskers liv.

I likhet med ordinære investeringer ønsker Ferd Sosiale Entreprenører (Ferd SE) å oppnå størst mulig gevinst per krone investert. Men der ordinære investeringer har mål om økonomisk gevinst, har sosiale investeringer mål om sosial gevinst. Sosiale resultater er imidlertid vanskeligere å måle enn økonomisk avkastning.

– Det er utfordrende å finne gode parametere for å måle sosiale resultater. Men også utrolig viktig for både selskap og investor at den sosiale bunnlinjen tallfestes for å se om man klarer å skape den effekten man ønsker, sier direktør Katinka Greve Leiner i Ferd Sosiale Entreprenører.

POSITIVT FOR 715 000 MENNESKER

Ferd SE presenterer tall på den sosiale effekten fra sine investeringer i en årlig resultatrapport. Her oppsummeres både de samlede resultatene for hele porteføljen og for hvert enkelt selskap. I mai i år ble resultatrapporten for 2018 lansert, og den viser at de sosiale entreprenørene i Ferd SEs portefølje nådde ut til over 715 000 mennesker i fjor. Effekten for disse menneskene er imidlertid ulik, og måles derfor ulikt.

– Ferd SE måler den sosiale effekten ut fra hvor stor effekt den sosiale entreprenørens løsning har på menneskers liv. Vi har på overordnet nivå delt inn effekten i to grupper: Det som har en dyp effekt med stor effekt på enkeltmenneskers liv, og det som har en bred effekt med mindre effekt per individ, men når mange mennesker. Vi kaller dette henholdsvis livsendrende og livsforbedrende påvirkning, forklarer Ferd SE-direktøren.

DYP OG BRED ENDRING

Hun nevner to eksempler fra porteføljen: Atlas Kompetanse bidrar med en dyp effekt ved at de ansatte tilbringer mye tid med minoritetsfamilier. Målet er å styrke foreldres kommunikasjon og forståelse av norske systemer, slik at de kan ta velinformerte valg for sine barn i møtet med norsk skole og barnevern. Arbeidet har en stor betydning i livene til familiene som hjelpes.

Trivselsleder, på den annen side, har en bred effekt ved at de møter svært mange skoleelever, og har dokumenterte resultater på blant annet bedre trivsel på skolen og ro i klasserommet.

– Det er helt essensielt for en sosial entreprenør å vite at den endringen man



– Det er viktig for sosiale entreprenører å måle og styre etter sosiale resultater, forteller Leiner. Foto: Martine Kolstad

tilstreber faktisk skjer, og at endringen skjer for flest mulig samt at den skjer på den mest kostnadseffektive måten, legger Leiner til.

RESULTATSTYRING GJENNOM INVOLVERING

Neste skritt er å ikke bare måle de sosiale resultatene, men faktisk styre etter dem. På fagspråket kalles metoden Impact Management, og innebærer å måle, optimalisere og styre etter de sosiale resultatene. Metodeverket brukes for å skape mest mulig positiv endring.

– Et eksempel på å styre etter sosiale resultater er å involvere målgruppene, forstå hva som er viktig for dem og gjøre endringer på tjenesten deretter. Se for deg at vi har investert i en entreprenør som skal få tidligere rusmisbrukere ut i arbeid. Vi måler og finner ut at bare halvparten fikk seg jobb i tillegg til programmet som ble tilbudt. Entreprenøren og vi er ikke fornøyd med resultatet. Vi snakker med dem som ikke har fått seg jobb og kartlegger hva som er årsakene. Så viser det seg kanskje at disse trenger intervjuetning og trening på sosiale koder for å fungere på en arbeidsplass. Involveringen av målgruppen vil dermed kunne resultere i konkrete justeringer i programmet, som igjen vil kunne bedre resultatene, sier Leiner.

Hun forklarer at Ferd SE strategisk bruker de årlige resultatmålingene til å skape mer av det som fungerer – for igjen å skape mest mulig positiv endring for pengene og en størst mulig gevinst for samfunnet.

– Det er viktig for både oss og de sosiale entreprenørene å måle og styre etter de sosiale resultatene. Det er nettopp det sterke ønske om å bidra positivt i samfunnet som er vår felles motivasjon, avslutter Leiner.

Bærekraftig palmeoljeproduksjon med trippel bunnlinje

NMI – Nordic Microfinance Initiative og Klima- og miljødepartementet går sammen om et mikrofinansfond for Indonesia: Målene er bevaring av regnskog, et bedre liv for lokale småbønder – og på lengre sikt en bærekraftig avkastning for både statlige og private investorer.

«Tre bunnlinjer: Klima, sosial, og økonomisk bærekraftig. Fire års arbeid lanseres nå, og dette vil kunne skaleres til betydelig å redusere hugging av regnskog.»

19. mai sto denne glade meldingen å lese på Johan H. Andresens Twitter-konto @FerdOwner. Dermed var nyheten ute: Klima- og miljødepartementet går inn med 90 millioner kroner i et mikrofinansfond rettet mot indonesiske småbønder, et fond som er blitt til etter initiativ fra Nordic Microfinance Initiative (NMI), som også skal ivareta driften.

– Formålet med fondet er å bidra til at bønder i Indonesia skal kunne øke produksjonen av palmeolje uten at det går ut over regnskogen i området. Skogen har hittil vært sterkt utsatt for nedhuggingen for å gi plass til palmeplantasjer, noe som har svært negative miljøkonsekvenser, forteller Arthur Sletteberg, administrerende direktør for NMI.

FJERNER BEHOVET FOR Å HUGGE

En av årsakene til nedhuggingen er ineffektiv drift og liten tilgang på kapital, og dermed sviktende inntekter som gjør det vanskelig for bondene å brødfø familien. Løsningen for mange av dem har vært å rydde nytt land.

– Nå vil det bli mulig for småbøndene i Vest-Kalimantan på Borneo å søke gunstige lån, finansiert gjennom det nye fondet. Og med litt kapital og landbruksfaglig kunnskapsoverføring kan de få tilgang til enkle tiltak som gjør at innhøstingen fra eksisterende plantasjer økes betydelig. Dermed fjernes behovet for å rydde nye produksjonsområder gjennom å hugge eller svi av regnskog, forteller Sletteberg.

FRA DOBBEL TIL TRIPPEL BUNNLINJE

Siden NMI ble etablert som et offentlig-privat samarbeid i 2008, forøvrig etter initiativ fra Johan H. Andresen, har virksomheten



VEST-KALIMANTAN, BORNEO: Guvernøren og en av hans medarbeidere møter NMIs Arthur Sletteberg og Elin Erdal sammen med lokale samarbeidspartnere. Foto: NMI

bestått i å finansiere lån eller egenkapital til mikrofinansinstitusjoner i Afrika og Asia. Disse har igjen gitt mikrolån direkte til åtte millioner kunder, 95 prosent av disse kvinner. Slik har fattige mennesker uten mulighet til å få lån i det ordinære bankmarkedet kunnet starte eller videreutvikle sin egen virksomhet, og dermed skape seg nye muligheter og et bedre liv.

– Målet har hele tiden vært at NMI skal oppfylle sosiale mål og samtidig gi investorene en attraktiv avkastning. I det nye fondet kommer også klimatilnæringer inn som et sentralt mål, og NMI administrerer dermed for første gang et fond med trippel bunnlinje, fastslår Sletteberg.

OFFENTLIG-PRIVAT SAMARBEID

NMI var allerede i utgangspunktet etablert som et unikt offentlig-privat samarbeid, med Norfund, det statlige fondet for ulandsinvesteringer, Ferd og en rekke andre aktører fra næringsliv og finans som eiere og investorer. Siden er også Investeringsfonden for Udviklingsland (IFU), Norfunds danske motstykke, kommet inn på eiersiden. I dag eier Norfund og IFU en tredjedel hver, mens den siste tredjedelen eies av de private aktørene Ferd, DNB og KLP.

VIKTIG UTVIDELSE

– Det nye engasjementet fra Klima- og miljødepartementet er en viktig utvidelse av



PLANTASJER: Palmeolje er en viktig inntektskilde for indonesiske småbønder. NMI og det norske Klima- og miljødepartementet samarbeider om å gjøre det mulig å utvide virksomheten uten å hugge regnskog. *Foto NMI*

både NMIs arbeidsområder og samarbeidet mellom offentlige og private aktører. Vi er glade for støtten og entusiasmen departementet har vist ved å finansiere første del i dette nyskapende klimainitiativet. Vi tror at det ligger store muligheter i å bruke velprøvde mikrofinanssteknikker tilpasset lokale forhold for å nå klimamål, sier Sletteberg.

Med fondets 90 millioner kroner regner han med at det i første omgang vil være mulig å gi lån til rundt 3 000 bønder, og å hindre at 750 hektar regnskog går tapt. Ambisjonene er imidlertid større, og hvis prosjektet fungerer som forutsatt er planen å styrke fondet ved å invitere inn private investorer.

– Det langsiktige målet blir da å nå totalt 25 000 bønder med lån, og å spare rundt 20 000 hektar regnskog. Dermed unngår vi over en tiårsperiode utslipp på rundt fire millioner tonn CO₂. Til sammenligning var utslippene fra norsk veitrafikk på 8,8 millioner tonn i 2017.

I tillegg tilføres verden store volumer palmeolje som er dyrket på bærekraftig vis, sier han.

LANG PROSESS

Sletteberg forteller at det var NMIs styreleder Bjarne Lie som opprinnelig hadde ideen, og som formidlet kontakten med nøkkelpersoner i Klima- og miljødepartementet.

– Dette var begynnelsen på en omfattende prosess som har pågått gjennom fire år, og der flere i teamet vårt har levert svært viktige bidrag. Jeg vil særlig fremheve Elin Ersdal, prosjektleder og nøkkelperson i prosessen. Hun er til daglig investeringsdirektør hos en av våre hovedeiere, Norfund, men er altså nå uteid til oss, sier han.

POSITIV STATSRÅD

Det var ellers en meget positivt innstilt klima- og miljøminister Ola Elvestuen (V) som ved lanseringen uttalte seg om hvorfor regjeringen går inn med penger i fondet: – Både i Indonesia og globalt er det utvilsomt mulig å øke matproduksjon og produksjon av råvarer uten å hugge regnskog ved å dyrke mer effektivt på eksisterende land. I den siste tiden har vi sett at Indonesias reformer for å ta vare på skog og torvmyr ser ut til å virke, og de siste to årene har det vært kraftig nedgang i avskogingen av urskogsområder. Derfor synes vi det er viktig å støtte opp om det gode arbeidet som gjøres for å gi ytterligere reduksjon av avskogingen i landet, fremholdt han.

ASSISTANSE OG KONTROLL

Arthur Sletteberg understreker på sin side at klimafondet i tillegg til langsiktig arbeidskapital vil tilby bøndene landbruksfaglig assistanse og rådgivning gjennom *SNV Netherlands Development Organisation*, en ideell organisasjon

med utgangspunkt i Nederland og ekspertise og lokalt nærvær i mer enn 25 land i Asia, Afrika og Latin-Amerika, og blant dem Indonesia.

– Kombinasjonen av lån og faglig assistanse gir bøndene vesentlig forbedrede muligheter til å få et skikkelig utkomme av plantasjene de allerede driver. De må på sin side forplikte seg til å ikke rydde regnskog, samtidig som fondet vil forsikre seg om at denne betingelsen virkelig blir etterlevd, sier han.

De aktuelle regnskogsområdene vil bli satellittovervåket, og SNVs lokale medarbeidere drar ut og møter bøndene for å forvise seg om at det ikke foregår brenning eller hugging av regnskog, og følger opp hvis satellittbildene skulle gi grunnlag for mistanke.

– Og hvis det avdekkes brudd på forutsetningene blir det iverksatt sanksjoner i form av tilbakebetalingskrav, länestopp, opphør av landbruksfaglig assistanse og økte renter, sier Sletteberg – men legger til at gjensidig avhengighet og ønske om sosial trygghet trolig er vel så viktig, her som i andre mikrofinansprosjekter:

– Alle medlemmer i en länegruppe har insentiv til å unngå misbruk og mislighold for å ikke ramme de andre medlemmene i gruppen. Dette er en viktig årsak til at låntakere hos mikrofinansinstitusjoner i svært høy grad overholder sine forpliktelser, sier han.



Foto: NMI

«Det langsiktige målet blir da å nå totalt 25 000 bønder med lån, og å spare rundt 20 000 hektar regnskog.»

– ARTHUR SLETTEBERG, NMI

OPPFØLGNING: Lokalt nærvær er viktig for prosjektet. Regnskogen blir satellittovervåket, samtidig som lokale medarbeidere drar ut og møter bøndene for å forvise seg om at det ikke foregår brenning eller hugging av regnskog.

Foto: NMI





Foto: Olav Heggø

«ET FOND I TRÅD MED FERDS VISJON»

– Det nye fondet gir et tydelig bilde av at NMI er i utvikling. Her tenkes det nytt og annerledes, og for oss på investorsiden er det godt å se at institusjonen bruker sin kompetanse til å gå nye veier. Dette er viktig for at NMI skal beholde sin relevans over tid.

Slik kommenterer Christian Halvorsen etableringen av NMIs nyeste fond. Til daglig arbeider han som Head of Risk Allocation i Ferd's konsernstab, men han er også sterkt involvert i NMI som medlem av samtlige investeringskomiteer og leder for komiteen for Fund III og IV, dessuten er han Johan H. Andresens vararepresentant i NMIs styre.

Nye løsninger

Halvorsen understreker at klimafondet er helt i tråd med Ferd's visjon om å skape varige verdier og sette tydelige spor, og at ideen ble godt mottatt hos Ferd som eier og investor i NMI.

– Vi ser et stort potensial i det nye fondet, selv om helt nye løsninger må prøves ut før man vet at de virker som de skal, sier han.

Mens de øvrige fondene i NMI har en fastsatt løpetid har det nye fondet en mer fleksibel tidsramme med lengre horisont.

– Det tar tid å høste etter at man har plantet palmer. I tillegg er resultatene for fondet knyttet til både jordbruksfaglig assistanse til låntakerne og kontrollmekanismer som skal sikre at regnskogen bevares og klimamålene faktisk blir nådd. Dette gjør prosjektet mer komplekst og omfattende enn virksomheten gjennom NMIs øvrige fond, sier Halvorsen. Derfor er det nødvendig med både romslige tidsrammer og muligheter til litt prøving og feiling i starten.

Pilotprosjekt

– I første omgang er dette et pilotprosjekt. Det er svært positivt at Klima- og miljødepartementet er med på å få fondet i gang, og jeg mener det er realistisk å håpe på at vi etter hvert vil få dokumentert uttelling på alle tre bunnlinjer. Da vil dette være en fondsmodell som også er salgbar i kapitalmarkedet, sier Christian Halvorsen, og viser til at NMIs øvrige fond har gitt en bærekraftig avkastning godt over forventningene, både sosialt og finansielt.

Medvind for havvind

En milliardkontrakt med den europeiske kraftnettoperatøren TenneT innebærer at Aibel og samarbeidspartnere har fått ny uttelling for en systematisk og langsiktig satsing på havvind.

DOLWIN5: Aibel og samarbeidspartnere skal bygge en ny omformerplattform som vil få en sentral funksjon i den storstilte havvindutbyggingen som foregår i den tyske delen av Nordsjøen. *Modellfoto: Aibel*



HAVVIND: Et stadig viktigere satsingsområde for Aibel, som hadde en rekke oppgaver i forbindelse med de fem flytende vindturbinene i Equinors pionerprosjekt Hywind utenfor Skottland. Foto: Equinor



Det var i begynnelsen av mai at Aibel kunne offentliggjøre at selskapet sammen med det globale Singapore-baserte verftet Keppel FELS, og med svensk-sveitsiske ABB som underleverandør, har vunnet kontrakten for en ny omformerplattform til DolWin-klyngen på tysk sokkel i Nordsjøen. Kontraktsummen er ikke kjent, men Aibel opplyser at det dreier seg om et oppdrag av «betydelig størrelse». Det er et uttrykk som indikerer en verdi for selskapet på mer enn 2,5 milliarder kroner. Keppel FELS har på sin side offentliggjort at deres andel av kontrakten utgjør et beløp tilsvarende 3,6 milliarder norske kroner.

NYTT GJENNOMBRUDD

Havvind er et område Aibel har arbeidet med i mer enn ti år, og som tidligere blant annet har gitt resultater i form av byggeoppdraget for omformerplattformen DolWin2 – dessuten en rekke oppgaver i forbindelse med fem flytende havvindturbiner i Equinors pionerprosjekt Hywind Scotland Pilot Park utenfor kysten av Skottland.

– Vi er stolte av Aibel! Selskapet har mer enn 100 års erfaring fra skipsbygging og oljeindustrien, og fortsetter nå utviklingen også innen havvind. Det gleder oss stort, kommenterer Morten Borge, konsernsjef for Ferd, som med 50 prosent av aksjene er største eier i selskapet. Han ser avtalen som nå er undertegnet som et nytt gjennombrudd for Aibel, og mener at den bekrefter selskapets posisjon som en foretrukket partner også i havvind-segmentet.

– Samtidig styrker oppdraget Aibels rolle som leverandør til det raskt voksende europeiske markedet for fornybar energi, et marked der vi ser at det åpner seg store



Foto: Aibel

«Omformere er et nøkkelement for å kunne produsere havvind langt fra land. DolWin-plattformene er derfor sentrale.»

– NILS ARNE HATLESKOG, AIBEL

muligheter i årene fremover, sier han.

Morten Borge trekker også frem det langsiktige samarbeidet med Keppel FELS og ABB som viktige suksessfaktorer, samtidig som han berømmer ledelsen i Aibel, og ikke minst teamet som har stått for prosjektet, for god innsats gjennom et langt tidsrom.

– En kontrakt på dette nivået krever stor innsats innenfor konsept- og teknologiutvikling, og også organisatorisk og kommersielt. Fra et eiersynspunkt er det oppløftende å se hvor godt Aibel har lykket her, supplerer Runar Kvåle, Investment Professional i Ferd Capital,



STERKT TEAM: Fra venstre Frank Olsen, Anders Krovik, Petter Mortensen, Eli Austad, Osmund Westre, Andreas Høvring, Britt Helene Neteland, Petter Sveindal, Kjetil Jacobsen, Thore Danielsen, Viggo Telle og Kjetil Vierdal. Foto: Aibel

der han sammen med kollega Fredrik Bjørland har ansvaret for den løpende oppfølgingen av forretningsområdets engasjement i Aibel.

I DE ALLER BESTE HENDER

– Dette er en kontrakt vi er svært fornøyd med å ha fått. Vi har jobbet lenge opp mot TenneT, en av Europas ledende nettoperatører, og et selskap som satser sterkt på å utvikle fornybar energi. Oppdraget er et langt sprang fremover for konsortiet vi har dannet sammen Keppel FELS, og for vår langsiktige satsing på vindkraft til havs, sier Nils Arne Hatleskog, konserndirektør Feltutvikling og havvind i Aibel.

Han understreker at han er glad for at det samme kjerneteamet som sto for Aibels del av DolWin2 også tar seg av den nye kontrakten.

– Da vet vi at prosjektet er i de aller beste hender, sier han, og legger til at han ikke er mindre glad for at svensk-sveitsiske ABB er med på laget som underleverandør av omformerelektronikken.

– Aibel og ABB har hatt et tett samarbeid om ulike typer konverteringsplattformer i mer enn ti år, først for Troll-feltet, og senere i forbindelse med omformerplattformen DolWin2, som ble ferdigstilt på Aibel-verftet i Haugesund i 2015. Den er forøvrig fortsatt den kraftigste plattformen for havvind i verden, sier han.

NØKKELELEMENT

Det nye oppdraget innebærer at Aibel og Keppel FELS skal bygge ytterligere

en såkalt HVDC-plattform, det vil si en omformerplattform der vekselstrøm fra tre vindparker med hundretalls turbiner konverteres til likestrøm som kan ledes til land gjennom undersjøiske kabler. I tillegg kommer en landbasert stasjon der kraften konverteres tilbake til vekselstrøm for høyspentnettet i Nord-Tyskland.

– Likestrøm gir betydelig lavere overføringstap enn vekselstrøm i lange undersjøiske kabler, og omformere er et nøkkelelement for å kunne produsere havvind langt fra land. DolWin-plattformene er derfor sentrale i den storstilte havvindutbyggingen som foregår i den tyske delen av Nordsjøen – en utbygging som er et viktig ledd i det grønne skiftet for Tyskland, forteller Hatleskog.

GODT KONSEPT, GOD TEKNOLOGI

Han forteller at konsortiet fikk kontrakten i konkurranse med store internasjonale aktører. At det var Aibel og Keppel FELS som vant bekrefter at konsortiet har et overbevisende konsept, god teknologi og konkurransedyktig pris, og ikke minst, dokumentert leveringsevne i store og krevende offshoreprosjekter.

– Vi er glad for tilliten TenneT viser når de betror oss oppgaven med å bygge en stor og kompleks enhet som skal tåle tøffe forhold langt til havs gjennom tiår, og samtidig oppfylle svært høye krav til driftssikkerhet, sier Hatleskog.

VIDEREUTVIKLET KONSEPT

DolWin5 er en videreutvikling av konseptet som lå til grunn for DolWin2, men med

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 eller disponerer de resterende 50 % sammen med AP6 Fonden
- Ferd Capitals engasjement følges opp av Investment Professionals Runar Kvåle og Fredrik Bjørland, i tillegg til at konsernsjef Morten Borge er i styret

aibel[®]

et slankere og mer effektivt design som reduserer byggekostnadene med mellom 20 og 30 prosent. Og i likhet med DolWin2 vil DolWin5 ta i bruk Aibels patenterte Gravity Base Structure, som forankrer plattformen til havbunnen ved hjelp av tyngdekraften – en metode som er resultat av Aibels lange erfaring med semi-senkbare flytende plattformer for olje- og gassektoren.

Aibels oppgave innenfor konsortiet er prosjektering, ingeniørtjenester og innkjøp, mens Keppel FELS' verft i Singapore skal bygge omformerplattformen. Etter transport fra Singapore til Haugesund vil Aibel ha ansvar for å installere ABBs konverteringsutstyr, i tillegg til ferdigstilling, transport og installering av plattformen på feltet. Prosjektet skal styres fra Aibels avdeling i Haugesund, mens avdelingen i Singapore har hovedansvaret for konstruksjon og design.

– Dermed får ingeniørene som gjør jobben nærhet til verftet, slik at det blir enkelt å samarbeide om tekniske løsninger, sier Hatleskog.

GOD KONSTELLASJON

Aibel har samarbeidet med Keppel FELS i fem–seks år om andre prosjekter, og verftet har meget solid erfaring fra olje- og gass-sektoren, særlig fra bygging av oppjekkable rigger. Hatleskog mener at konsortiet Aibel–Keppel FELS derfor er en meget god konstellasjon for å gjennomføre DolWin5. Levering av plattformen er planlagt til tredje kvartal 2024.



Foto: Aibel

«Vi er glad for at TenneT igjen viser tillit ved å la oss bygge en stor og kompleks enhet som skal tåle tøffe forhold langt til havs gjennom tiår.»

– KJETIL JACOBSEN, AIBEL

LANGSIKTIG STRATEGI FOR FORNYBAR ENERGI

Havvind har en viktig plass i Aibels langsiktige strategi, og er et område som vil bli stadig viktigere for selskapet etter hvert som etterspørselen etter fornybar energi øker.

Vindkraft utgjør nå en både betydelig og raskt økende andel av verdens og særlig Europas energiproduksjon. I dag bygges de fleste vindturbinene på land, men i fremtiden vil offshorebaserte vindparker få en stadig mer dominerende posisjon. Og mange av dem vil ligge langt fra land, der vindforholdene er best og de miljømessige ulempene minst.

Fire områder

Aibel utvikler sin kompetanse innenfor havvind på fire områder: Plattformer for konvertering til likestrøm, som DolWin-plattformene, flytende tårn og forankringer for vindturbiner, understasjoner for vekselstrøm, og tjenester for drift og vedlikehold av havvindinstallasjoner.

– Vi ser særlig store muligheter for Aibel i prosjekter som ligger langt fra land. Her er man avhengig av konverteringsplattformer og flytende vindturbiner – og ikke minst, her vil vår omfattende kompetanse fra offshore olje og gass være gull verdt, sier Nils Arne Hatleskog. Han mener at havvind og fornybar energi vil få sterkt økende betydning for Aibel i årene fremover.

Vindkraft under debatt

Interessen for havvind illustreres forøvrig av vindkraftdebatten som har pågått i Norge de siste par månedene. Her er motsetningene mellom naturvernensyn og turisme på den ene siden, og behovet for utslippsfri energi på den andre, kommet på spissen. Og mange har tatt til orde for at løsningen er vindturbiner i rom sjø.

– Kostnadene er imidlertid fortsatt en utfordring, og det er trolig først et godt stykke frem i tid at havvind vil kunne konkurrere med vindkraft fra land og karbonbasert energi. Men tunge fagmiljøer i flere land jobber med å finne løsninger. Og offshorebransjen

har jo vist at den er god på å redusere kostnader når det virkelig gjelder, sier Hatleskog.

En rekke pilotprosjekter langt fra land er likevel i planleggingsfasen, særlig utenfor Tyskland og Nederland og på britisk sokkel.

– Og flere vil komme etter hvert som mulighetene på land og for bunnfaste plasseringer nær kysten blir oppbrukt, sier Hatleskog: Han ser særlig store muligheter i havområder med mye vind utenfor regioner med stort energibehov. Det vil først og fremst si USAs øst- og vestkyst, Nederland, Nord-Tyskland, Skottland, Norge, Taiwan og Japan.

Overføringsverdi

– i begge retninger

Konsepter og erfaringer fra vindprosjekter vil forøvrig også ha overføringsverdi tilbake til Aibels tradisjonelle virksomhetsområder.

– Dette vil styrke våre muligheter til å vinne oppdragene som fortsatt kommer innenfor offshore olje og gass, sier Hatleskog. Han ser dessuten et potensial i å kombinere havvindkompetansen med erfaringene Aibel fikk fra prosjektet med å elektrifisere Johan Sverdrup-feltet i Nordsjøen med kraft fra land:

- Ved å drive offshoreinstallasjoner langt fra land med havvind istedenfor gassturbiner kunne vi få en betydelig reduksjon av klimagassutslippene ved olje- og gassproduksjon. Men dette er nok et lite stykke frem.

HAUGESUND: Her er det DolWin2 som er under arbeid ved Aibel-verftet. I 2023–24 vil det være DolWin5 som rager opp over byens hustak.

Foto: Aibel



Integrerings-suksess på Lillehammer

Fire ungdommer har fått en jobbhverdag med tilrettelagte arbeidsplasser hos Brav på Lillehammer. Det betyr bedre livskvalitet og meningsfylte dager, og at det skapes verdier for både Brav og samfunnet.

– De jobber tett sammen med våre fast ansatte, og er blitt en del av gjengen her. Dette har virkelig fungert godt, forteller driftssjef Torbjørn Haugen i Brav. Han er fornøyd med innsatsen fra ungdommene som jobber tre dager i uken i Swix-senteret i Blåswixvegen på Lillehammer. Det har de gjort siden september i fjor, da det Ferd-eide selskapet og arbeids- og inkluderingsbedriften Lipro Kompetanse innledet et samarbeid. Utgangspunktet var et ønske om å oppnå resultatet gjennom NAV-tiltaket Varig tilrettelagt arbeid.

PRØVE NYE IDEER

– Det er NAV som søker inn kandidater til tiltaket, men vi som arbeidsinkluderingsbedrift som ansetter dem, etter arbeidsmiljølovens regler. Forutsetning for å få plass er innvilget uførepensjon, eller at den enkelte har startet en prosess for å få innvilget uførepensjon, forteller Therese Bull-Engelstad, leder for HR og marked i Lipro Kompetanse på Lillehammer.

Når den enkelte er ansatt skal bedriften tilpasse oppgavene, mens en jobbspesialist er til stede som tilrettelegger for å skape trygge rammer, mestringsopplevelser og utviklingsmuligheter.

– Vi har tidligere bygget opp seks internavdelinger der vi tilbyr jobber innenfor kafédrift, vedproduksjon, håndverk, vaktmestertjenester/service og snekkerverksted. I fjor ville vi imidlertid prøve ut noe nytt gjennom å etablere arbeidsplasser i det ordinære arbeidslivet. Derfor tok vi kontakt med Brav og foreslo et samarbeid, sier hun.

Og Brav-ledelsen hadde sans for forslaget: Etter to korte møter var avtalen på plass, og fire ungdommer kunne ta fatt i nye jobber.

– Vi opplevde å komme til en bedrift med sterk vilje til å inkludere, og hvor det var forståelse for at det ikke alltid er papirene som teller. I de ti månedene vi nå har samarbeidet har vi lært Brav å kjenne som en fantastisk fin partner, sier Bull-Engelstad.

UTVIKLING

I første omgang fikk de fire prøve seg på produksjon av skivoks, på pakking av produkter, og på lageret.

– Etter hvert som vi ser at de klarer brasene og vi føler oss trygge, får de flere oppgaver. Slik blir det er en utvikling i jobben, og de får kvalifisert seg på nye områder, sier Torbjørn Haugen. Han legger til at erfaringen så langt

er at de nye medarbeiderne er både stabile og villige til å stå på, og ellers akkurat så ulike som alle andre.

– Vi ser jo at det kan være mye godt i ungdom selv om de kan ha problemer med å prestere i en vanlig jobb, sier han.

– Og det kan være mange årsaker til uførhet. Ikke alle kan jobbe, men mange flere enn man kanskje tidligere har trodd viser seg å ha et utnyttet potensial. Og vi ser at de som får prøve seg i tilrettelagt arbeid blir tryggere og vokser med oppgaven. Det å oppleve tilhørighet og føle seg verdifull påvirker livskvaliteten, og for noen kan denne erfaringen åpne muligheter som leder frem til hel eller delvis ansettelse i en vanlig jobb, sier Therese Bull-Engelstad.

GODT Å VÆRE TIL NYTTE

– Arbeidsoppgavene våre er merking og pakking av forskjellige produkter til ski, som glider, klister, skismøring og spray til felleski. Vi har også arbeidet noe med merking av klær og andre ting fra lageret, og vi har tatt retur av varer etter Vasaloppet, sier Therese, en av ungdommene som har hatt jobb i Swix-senteret helt siden samarbeidet med Lipro Kompetanse startet. Hun forteller at hun arbeider både på egenhånd og sammen med andre, men at hun liker best når flere jobber sammen og deler på oppgavene.

– Jeg liker veldig godt å jobbe på Swix. Det er sosialt, jeg har gode kolleger, oppgavene er konkrete, lette å lære, og viktige for Swix, og jeg tjener penger. Det er hyggelig miljø på Swix, og det å ha en jobb å gå til er viktig for meg. Det skaper rutiner på dagene, og jeg er til nytte, sier Therese. Hun legger til at hun og de andre som



SWIX-SENTERET: Bravs lokaler like utenfor Lillehammer sentrum rommer blant annet voksproduksjon, det meste av konsernets lager og logistikk-funksjon, og kontorer. I tillegg kommer Blåswixbutikken med komplett utvalg av Bravs merkevarer, smørebod som tilbyr besøkende skipreparering, et lite museum der man kan oppleve skismøringens fascinerende historie. Foto: Olav Heggø



Foto: Lipro
Kompetanse

«I de ti månedene vi nå har samarbeidet har vi lært Brav å kjenne som en fantastisk fin partner»

– THERESE BULL-ENGELSTAD,
LIPRO KOMPETANSE



Foto: Brav

«Vi ser jo at det kan være mye godt i ungdom selv om de kan ha problemer med å prestere i en vanlig jobb.»

– TORBJØRN HAUGEN, BRAV



PÅ JOBB: Kasper og Therese trives i produksjons- og lagervirksomheten hos Brav i Swix-senteret på Lillehammer. Foto: Lillehammer Byavis

har fått jobb gjennom tiltaket er samstemte om at de er glade for muligheten de har fått hos Brav og Swixsenteret.

STAS

– Vi for vår del synes det er spennende å være med på et nytt og annerledes prosjekt. Det er stas å få være med på å gi noen en ny sjanse. Og selv om inkluderingstanken kommer fra hjertet ser vi også at dette er lønnsomt. For oss, for samfunnet, og ikke minst for ungdommene, som får styrket selvfølelsen gjennom mestingsopplevelse, erfaringen av å være til nytte, og av å være del av et sosialt fellesskap på en arbeidsplass, sier Haugen.

Han er forøvrig ikke alene om å synes at dette er stas: «Vi må senke terskelen for at ungdom får nye muligheter, slik Torbjørn Haugen, driftssjef hos Brav på Lillehammer, har gjort i samarbeid med Lipro Kompetanse og NAV. Dette er et eksempel til etterfølgelse,» skrev John H. Andresen – Ferd-eier, og dermed i praksis også eier av Brav – i sin lederartikkel i forrige utgave av Ferdmagasinet.

OPPFØLGING

Rent praktisk er de tilrettelagte arbeidsplassene organisert slik at Brav betaler for jobben som blir gjort, mens det er Lipro Kompetanse som ansetter ungdommene, og har arbeidsgiveransvaret og ansvar for å følge dem opp. Dette er tjenester som kjøpes av NAV, mens ungdommene selv mottar bonuslønn per arbeidstime i tillegg til uføretrygden.

– Lipro Kompetanse stiller forøvrig med egen veileder, og dette har gjort det enklere for oss, sier Torbjørn Haugen, som er godt fornøyd med samarbeidet.

Tiedemannsbyen

– fra tobakkstomt til grønn bydel

Spiren til Tiedemannsbyen ble sådd allerede midt i forrige århundre, da Tiedemanns Tobaksfabrik samlet virksomheten sin på toppen av Ensjø. Etter at den tunge industrien ble flyttet, har det vokst frem et helt nytt samfunn på den gamle fabrikktomten.

– Ferd hadde en visjon om at dette skulle bli et godt og mangfoldig boligområde. Salget og flyttingen av tobakksfabrikken frigjorde midler og arealer slik at vi kunne videreutvikle den historiske tomten for fremtidige behov, forteller utviklingsdirektør i Ferd Eiendom, Knut Tolo, om bakgrunnen for etableringen av Tiedemannsbyen.

Tobakkseiendommen ble regulert til boliger i 2008. Siden har den sentrale tomten utviklet seg til å bli et attraktivt boligområde – bilfritt, grønt og med populære grill- og lekeplasser flere steder.

Norsk tobakksindustri er for lengst historie. Kun den høyreste fabrikkpipa står igjen som et minnesmerke etter et halvt århundre med fabrikkarbeid på området. Pipa har vært viktig å bevare, både for Ferd og Oslo kommune, og har vært et viktig ankerpunkt i utviklingsprosessen.

– Den er et flott historisk element i Tiedemannsparken, men har vært utsatt for vær og vind gjennom mange år og har behov for rehabilitering, forteller Knut Tolo. I løpet av året er pipa ferdig restaurert og klar for nye år som identitetsmarkør for et område i rivende utvikling.

GRØNN BYUTVIKLING

Midt imellom de gamle arbeiderboligene i Grønvold og Lilletøyens hagebyer ligger nå Tiedemannsbyen med grønne parker og turtraseer på alle kanter. Hovinbekken ble brakt opp til jordas overflate i 2015 etter mange år under bakken og sildrer nå gjennom den nye bydelen – fra Teglverksdammen via Tiedemannsparken og Gladengeveien frem til Ensjø Torg. Det er stadig mindre igjen i området som skaper assosiasjoner til industriområdet det en gang var.

– Når tobakksfabrikken ble nedlagt i 2005

TRIVSEL I FOKUS: Utviklingsdirektør Knut Tolo og samarbeidspartnerne har satt gode materialvalg og grønne friområder som viktige kriterier i utviklingen av Tiedemannsbyen.

Foto: Oda Hveem



begynte vi den første fasen med å transformere eiendommen til et boligområde. For å få de beste ideene på bordet arrangerte vi en arkitektkonkurranse i 2006, fortsetter Tolo. Bærekraftsaspektet var viktig allerede i den prosessen – både for å skape attraktive områder man har lyst til å leve livene sine i, men også for å skape boliger som varer og utarealer som blir bedre over tid. Mye har skjedd på

miljøsidene de senere årene, men vi har hele tiden fulgt vår visjon om å skape varige verdier og sette tydelige spor.

– Vi var opptatte av å utforme et attraktivt bomiljø, bygge med gode kvaliteter og skape gode uterom med torg og møteplasser, sier han.

Området er delt i 6 større deler hvor de første 3 feltene er utviklet i samarbeid med Skanska og deretter de 3 siste feltene sammen

med Selvaag – samarbeid som, ifølge Tolo, bare har blitt bedre med tiden.

– Vi har fått frem kvalitetene fra begge parter. De er boligprodusenter og vant til å bygge effektivt og med preaksepterte løsninger, minst mulig feil og mest mulig systematisk. Vi har utfordret på arkitektur, materialvalg og helheten i Tiedemannsbyen. I tillegg har vi vært opptatte av å skape gode grønne uteområder, forklarer Tolo. Samarbeidet tar derfor med det beste fra begge prosjektorganisasjoner med et felles mål om et best mulig prosjekt og fornøyde kunder.

TRIVSEL FRA FØRSTE STUND

For å gjøre området attraktivt fra dag én, var trivselen og rekkefølgen på de ulike byggeprosjektene helt avgjørende.

– Det har vært viktig for oss at ikke beboerne sitter med følelsen av å bo på en byggeplass i mange år, sier Tolo.

Teamet som jobber med det omfattende prosjektet satte seg derfor som mål at de første beboerne i Hagekvartalet skulle bli gode ambassadører som trekker interesse til resten av kvartalene som senere skulle bygges ut. Det krever en helhetlig og grundig planlegging, der beboerne i området kan følge med på prosessen og nyte området underveis, uten for mye støy fra byggearbeidene rundt.

– I Tiedemannsparken bygger vi hjem som blir gode å leve i. Det er veldig gøy og givende å være med på å skape en liten del av byen. Prosjektet Tiedemannsparken har løsninger som vil tilfredsstille ønsker og behov for et moderne liv, fortsetter Tolo.

Heldigvis er det mye som tyder på at beboerne er fornøyde med området sitt.

– Jeg oppfatter at de som flytter hit trives bedre og bedre, legger han til.

PANGSTART FOR NYESTE BYGGETRINN

I høst settes første spadetak for nye Tiedemannsparken. Her vil det komme 322 nye leiligheter i ulik størrelse, fordelt på fire hus. Første huset ligger allerede ute for salg og interessen har vært stor.

– Det blir veldig fint og vil ligge stille og rolig til med grønne parkdrag rundt alle sider. Bare i mars solgte vi over 60 av leilighetene, forteller en fornøyd utviklingsdirektør.

Prosjektet innehar de samme kvalitetene som resten av Tiedemannsbyen, men ettersom det er så store flotte fellesområder fra før av, har vi valgt å lage noen premium toppleiligheter med egne takterrasser i tillegg. På den måten trekker vi til oss mennesker i ulike aldre og livsfaser.

– Alle leilighetene har balkonger, mens de på bakkeplan får egne hager, legger han til.

De ferskeste beboerne kan dermed nyte flott utsikt mot parkområdet og gode solforhold. I tillegg vil de kunne dra nytte av et rikere



GRØNT OG URBANT: Det sentrumsnære området på Ensjø er bilfritt og har en rekke grønne parker som binder de ulike kvartalene sammen. Foto: Oda Hveem

aktivitetstilbud enn det er i dag, ettersom Ensjø stadig fornyes til en mer urban bydel.

ÅPNER PETERSBORGHUSET FOR NABOLAGET

De siste månedene har Ferd samarbeidet med Barnas boligbyggere og fått gjennomført undersøkelser og engasjert både unge og gamle i bydelen for å delta på workshops for å kartlegge behovene i området.

– Petersborghuset har stått halvtomt en periode som kontorer for entreprenøren, men nå tenker vi det er på tide å finne et godt formål slik at det kan bli et hyggelig bydelshus for området, forteller Tolo.

Den gamle direktørboligen sammen med fabrikkpipa, skal stå igjen som et minne etter industrihistorien på Ensjø. Det gamle huset skal pustes liv i igjen og vil forhåpentligvis komme flest mulig til gode.

– Hva vi skal fylle huset med er ennå ikke bestemt, men vi har sett på løsninger med aktiviteter for ungdommer, eldrekafe, leksehjelp, musikkrom og lignende. Vi er i forhandling med et par aktører nå som ønsker å gjøre huset levende hele dagen for lokalområdet, sier Tolo.

Petersborgparken utenfor er nettopp ferdig med flott hage og vil bli et naturlig møtested for Tiedemannsbyens etter hvert mange beboere. Hvilke aktører som flytter inn i Petersborghuset er foreløpig uvisst, men målet er ifølge utviklingsdirektør Knut Tolo at huset kan åpnes med mange interessante aktiviteter om ikke så lenge.

– Det er en perle av et område og har blitt et flott og sentralt sted å bo, avslutter han.

TIEDEMANNSSBYEN

- 90 mål stor tomt, beliggende høyt på Ensjø.
- Den tidligere tobakksfabrikken til Tiedemanns Tobakk, var i mange år en hjørnestensbedrift i området.
- Det siste tiåret har området, bestående av fabrikk- og lagerhaller, blitt revet og erstattet med leiligheter og rekkehus, parker og grøntarealer.
- Foreløpig består området av 6 kvartaler og 1 400 boliger.
- Tiedemannsbyen har buss og t-bane like ved.

TIEDEMANNSSBYEN

Lyst – veien videre

Ferd og Snøhetta følger reguleringsarbeidet som nå pågår i regi av NRK og Plan- og bygningsetaten, og venter i spenning på de overordnede føringene for tomten.

– NRK-eiendommen er verdifull og viktig, så det er riktig å bruke den tiden som behøves, sier direktør for Ferd Eiendom, Carl Brynjulfsen, om prosessen.

Mange har bekymret seg for hva som vil skje når NRK skal flytte etter 80 år på Marienlyst. Kringkastingshuset har blitt en del av folkesjela, og mye historie kan gå tapt om ikke tomta utvikles med respekt – en oppgave Snøhetta og Ferd tar på største alvor.

– Vi vil skape en bydel som forener historien til NRK med kunnskapsmiljøene rundt og Oslos behov for å bli en enda grønnere, mer skapende og inkluderende by, forteller Silje Strøm, markedsdirektør i Ferd Eiendom.

Resultatet kan bli en bærekraftig, skapende og inkluderende bydel der storslått Snøhetta-arkitektur forener lek, læring og innovasjon, med grønn livsstil, rekreasjon og kultur. Planene ble først lansert i aprilutgaven av

Ferdmagasinet. En kortversjon av saken finner du på ferd.no under Nyheter.

BYUTVIKLING I SESONGER

For å ivareta sjel og historie på best mulig vis, har det nyskapende Snøhetta-teamet utviklet egne metodeverk inspirert av film- og tv-industriens manuskripter og «storyboards». Planen er å utvikle den nye bydelen i «episoder» der det skapes liv, aktivitet og godt innhold gjennom hele prosessen.

– Vi startet med det karakteristiske prøvebildet for TV-signal, og tenkte at dette området også skal ha alt. Farger, nyanser, tredimensjonalitet, formene, lyden og så videre. Deretter begynte vi å tenke i episoder.

LYSTHuset, BYDELENS NYE MØTEPlass:

Kringkastingshuset åpnes opp for allmenheten og blir områdets store identitetsmarkør. Her møtes innovasjon- og gründervirksomhet, lek og avslapning. *Foto: Anita Arntzen*

Hvordan skal bydelen vokse frem over tid? Hvor skal byggene stå, hvem skal bo her, farger, aktiviteter, attraksjoner? sa prosessleder Ingvild Skaare i Snøhetta da Ferdmagasinet snakket med henne i forbindelse med lanseringen av planene.

Strøm er sikker på at Ferd's kompetanse og profil, sammen med Snøhetta's kreativitet og særegne arkitektur vil kunne forme området til glede for små og store osloborgere med eventyrlysten intakt.

– Ferd har drevet eiendoms- og næringsutvikling i flere generasjoner, og vi går inn i dette med den samme langsiktigheten, slår hun fast.

Heldigvis er det mye som tyder på at planene om Lyst falt i god jord hos mange – både fra miljøene rundt Marienlyst og fra oslofolk forøvrig. Det er likevel mange hensyn som skal ivaretas og dette er et prosjekt i veldig tidlig reguleringsfase.

ET ANSVAR STØRRE ENN SEG SELV

– Reaksjonene og mottakelsen har så langt vært positive, så langt vi har registrert. Flere mener Ferd har spesielt gode forutsetninger for å utvikle et godt boligprosjekt som gir bolyst, skapelyst og opplevelseslyst, forteller Carl Brynjulfsen, direktør i Ferd Eiendom. Han er glad for støtten og mener at ideen om Lysthuset, der innovasjon, forskning og utvikling er knyttet opp mot Forskningsparken og Blindern, kan være grunnen til at

kunnskapsmiljøene rundt har gitt sin støtte til planene.

Strøm setter også pris på støtten, og mener det er avgjørende å være sitt ansvar bevisst i utviklingsprosessen av en så betydningsfull eiendom. Men med Ferd's mål om å skape varige verdier og sette tydelige spor, har de gode forutsetninger til å kunne bidra med mye mer enn selve investeringen.

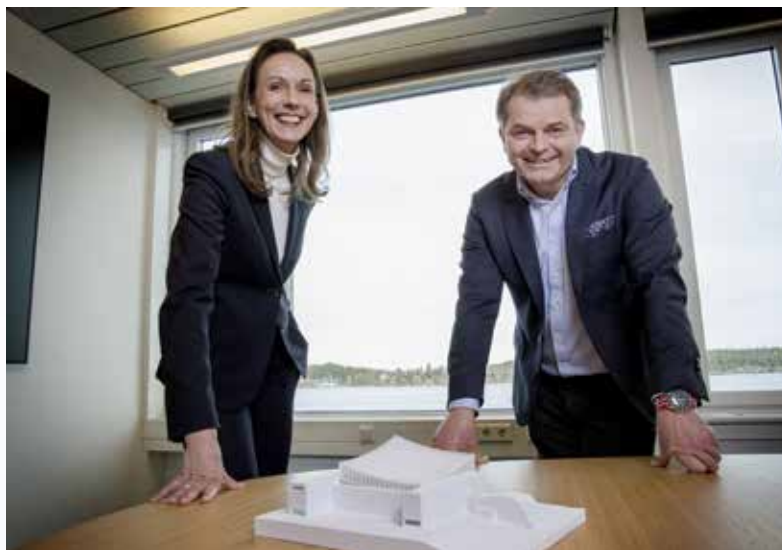
– Som et stort norsk Eiermiljø har vi et ansvar som er større enn oss selv. Når vi vurderer investeringer, evaluerer vi derfor også muligheter for menneskelig og samfunnsmessig utvikling i tillegg til økonomiske parametere, sier Strøm som ser på Lyst som en helt unik sjanse som kombinerer alt dette.

– Som en del av Ferd kan vi også tilføre unik erfaring og kunnskap om aktivt eierskap, langsiktig industriutvikling, bransjekunnskap og sosialt entreprenørskap, sier hun.

EVENTYRLYST FOR ALLE

Hele Lyst vil bestå av cirka 1 200 moderne boliger med rom for veksthus og hageparseller på takene. Rundt dem ligger den grønne Lystparken med Majorstuaabekken og den sjarmerende paviljongen Lillelyst – et eventyr for barn som elsker å utforske grønne omgivelser, leke langs bekken eller oppdage nye drømmer på den lille scenen. Likevel er det selve Kringkastingshuset i ny lekker utgave som er selve diamanten i prosjektet, nemlig Lysthuset.

Under ett solcelletak vil det være rom for alt fra innovativ gründervirksomhet og sosialentreprenører, koselige cafeer og spennende hotellkonsept – til lekende barn



SER LYST PÅ LYST: Markedsdirektør Silje Strøm og investeringsdirektør Carl Brynjulfsen har fått mye positiv feedback på prosjektet de har utviklet i samarbeid med Snøhetta. Nå ser de frem til budrunden som antakelig vil finne sted rundt årsskiftet en gang. Foto: Anita Arntzen

i det som vil bli Norges største innendørs lekevegg. I tillegg vil det være mulig å holde alt fra mindre arrangementer, til store nasjonale begivenheter som konserter, konferanser og premieutdelinger i atriet. Under lanseringen av planene i april fortalte Strøm om viktigheten av å skape noe som inkluderer barn og unge – uansett bakgrunn. Lysthuset skal åpne opp for alle byens beboere.

– Vi planlegger også en flerbrukshall innenfor området, som er helt i tråd med vårt konsept om å innlemme barn og idrett i prosjektet, sier Strøm. Hun forteller videre at behovet er meldt inn i planprosessen sammen med behov for kultur, idrett, barnehager og sosiale møteplasser for bydelen spesielt.

– Jeg mener vi kan svare godt på en inkluderende og god sosial profil i vårt prosjekt, legger hun til.

MANGE HENSYN

Med en så viktig og verdifull eiendom er det utvilsomt mye som skal avklares på selgersiden før budrunden kan settes i gang.

– Ikke minst er planprogrammet, som ventelig skal behandles politisk innen sommerferien, viktig for både selger og for interessentene, sier Brynjulfsen og legger til at det er viktig og bra at det brukes den tiden som behøves med en eiendom av dette kaliberet.

– Derfor håper vi på en ryddig og avklart salgsprosess, avslutter Silje Strøm. Hun og kollega Carl Brynjulfsen ser frem til den spennende salgsprosessen som antakelig vil avsluttes innen årsskiftet. Prospekt, befaring og prosess er forventet å starte rundt august–september. Enda kan mye skje underveis.

Til fjells med Brav

Lite kan måle seg med sommerdager på fjellet. Varme og solrike. Eller ikke så varme. Kanskje med regn og tåke. Men likevel noe av det fineste du kan oppleve – det gjelder bare å ha utstyret i orden. Fottøyet, for eksempel. **Lundhags Jaure II Ms Lt High** utmerker seg ved at passformen bare blir bedre og bedre etter hvert. En anerkjent lærstøvel med god støtte og høy komfort, perfekt for litt tøffere bruk. Fantastisk holdbarhet og god reparasjonsordning gjør at du vil ha glede av støvlene år etter år.

Kanskje med **Gneik 54 RL** på ryggen? En avansert sekk for vandringer og reiser sommerstid såvel som om vinteren. Stabilt

rammesystem, gode justeringsmuligheter og to størrelser å velge mellom gir maksimal komfort og fine dager underveis.

Og når natten faller på? Da trenger du en sovepose fra Helsport. **Rago Superlight** finnes i både dame- og unisex-versjon, og er designet for perfekt balanse mellom vekt, komfort og varme. Skulle det så komme en regnskur gjelder det å ha med seg et **Ringstind Superlight 1**, Helsports letteste favoritt-telt som nå har mer plass, er enklere å sette opp, og har fått økt vindstabilitet. Mens vekten er akkurat den samme. Med Rago Superlight og Ringstind Superlight 1 har du en egen bolig med seng – med vekt på 1,8 kg totalt!



Foto: Brav

NYTT OM NAVN



Foto: Herman Dreyer

MARIUS THERKELSEN (39) er ny senior porteføljeforvalter i Ferd Invest. Han kommer fra Strawberry Capital, der han var porteføljeforvalter i 12 år. Før dette var han Corporate Trainee i DNB, hvor han fikk erfaring fra Kapitalforvaltning, Markets og Bedriftsmarked. Therkelsen er utdannet ved Handelshøyskolen BI (2003) og ved Leeds Metropolitan University (2004), og fullførte AFA-studiet ved NHH i 2015. Marius har tre barn på 4, 8 og 10 år, og drømmer om å bli Norges neste Jo Nesbø (i skrivende, ikke syngende form). Største interesser på fritiden er familie, venner og trening.



Foto: Herman Dreyer

TONE BJØRNSTAD HANSTAD (29) er begynt som Investment Professional hos Ferd Capital. Hun kommer fra DNB Markets Equity research, hvor hun dekket børsnoterte oppdretts-selskaper i tillegg til å jobbe med børsnoteringer og egenkapitalinnhenting i sjømat-bransjen. Før dette jobbet hun med corporate finance i DNB Markets IBD. Hun startet sin karriere som konsulent i Accenture Strategy, etter fem år på NHH i Bergen. I løpet av disse studieårene tilbragte hun et halvt år på University of California San Diego og en sommer på London School of Economics. Tone bor på Briskeby i Oslo, er glad i løpeturer med venninner, og spiller tennis når hun får tak i bane og medspiller.