

FERDMAGASINET

03/2019 KONSERNMAGASIN UTGITT AV FERD AS



Satser svensk
med byggevarer

Side 4

FERD

I denne utgaven:



4 MESTERGRUPPEN Kjøper svenske XL-Bygg



10

FERD Lederspire på besøk



20

FERD EIENDOM Bygger for barn



30

AIBEL Milepæl for Heidrun

LEDER Limet: Om å ta vare på den norske tilliten	3
MESTERGRUPPEN Inn i Sverige: Blir eier av XL-Bygg på begge sider av Kjølen	4
FERD CAPITAL Benchmark: Vant prestisjefyllt innovasjonspris	10
FERD Ferd's List: Hedrer unge entreprenører fra alle kontinenter	12
FERD Leder for en dag: Fikk være skygge for konsernsjefen	14

FERD Gatelag: De sterkeste mot de mektigste	16
FERD INVEST Nytt team: Saumfarer Norden for aksjer med potensial	18
FERD EIENDOM Tiedemannsbyen: Barnehage med farge og funksjon i fokus	20
FERD EIENDOM Brynsveien 14: Sophies Minde straks klare for innflytting	22
FERD EIENDOM Nytt felt på Bråtejordet: 1000 interessenter før salgsstart	24

FERD SOSIALE ENTREPRENØRER Unicus: Ti år med suksess på dobbel bunnlinje	26
ELOPAK Globalt selskap: Trygge forretningsreiser verden over	28
AIBEL Milepæl: Heidrun-modul seilte ut fra Haugesund	30
DETTE & HINT Høstpakke fra Helsport. God verdiutvikling for Ferd i første halvår	32

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:
Hans Gudmund Tvedt
(side 4–9, 12–13, 28–29, 32),
Signe Marie Sørensen
(side 10–11, 14–25, 30–31),
Anniken Grundt
(side 26–27)

DESIGN/LAYOUT
BOLT.as

TRYKK
Bodoni Oslo AS
Opplag: 1 750

PÅ FORSIDEN:
Mestergruppen bygger seg opp til å bli størst på byggevarer i Skandinavia – sist med kjøpet av XL-Bygg i Sverige. Håkon Glimstad Kristiansen og Tore Aasen tar en liten lagersjekk Foto: Sveinung Bråthen (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

Limet



Foto: Frederic Boudin

«Den «norske» tilliten er kanskje den viktigste rammebetingelsen når et lite land som vårt skal konkurrere og forsvare sin plass i en stor verden.»

Vi har nettopp hatt et kommune- og fylkestingsvalg som viser at folk støtter mer opp om partier på fløyene, spesielt på venstresiden, enn tidligere. Dette er jo ikke et problem i seg selv, forutsatt to ting: At politikere er pragmatiske og finner frem til tverrpolitiske og langsiktige gode løsninger – og at ingen ekstern makt lykkes i å bruke et slik fragmentert politisk landskap til å så splid blant folk. Dette kan samles i én forutsetning, nemlig at folk fremdeles har tillit til hverandre, på tvers av geografi, kulturell erfaring og samfunnslag. Men denne forutsetningen kan vi ikke ta for gitt, den må vi arbeide for.

Nå er det jo forskjell på lokal- og stortingsvalg, men likevel kan det nok bli fristende for noen å mene at økt oppslutning for sitt parti gir grunnlag for en enda mer spisset retorikk. Slikt gir oppmerksomhet, oppslag, klikk og likes, men bygger ikke nødvendigvis gjensidig tillit. For selv om de ansvarlige finner sammen og handler til slutt, så sender ordene signaler om hva som er akseptabelt. Splittende ord splitter, og kan få folk med skjært verdigrunnlag til å tro at de kan gjøre ting de før ikke ville gjort.

Det er likevel slik at ansvaret for å føre en ansvarlig samtale eller et offentlig ordskifte ikke bare tilligger politikere. Næringslivet og sivilsamfunnet for øvrig må også bidra til dette. Jeg innrømmer at jeg til tider spissformulerer, innimellom provoserer, kanskje til og med harselerer. Og det kommer jeg til å fortsette med, men jeg gjør det for å vekke forståelse for viktige og oversette saker, ikke for å skape steile fronter eller med intensjon om å så splid. Dessuten har jeg forsøkt å skjerpe meg – innimellom.

De fleste som deltar i det offentlige ordskiftet mener nok det samme om sine intensjoner, men det er likevel viktig å forstå at ordene bærer lenger og dypere, og ikke minst, i vår digitale verden blir lagret for evig, i hvert fall i teorien.

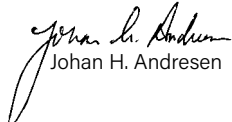
Den «norske» tilliten er kanskje den viktigste rammebetingelsen når et lite land som vårt skal konkurrere og forsvare sin plass i en stor verden. Dessuten kan man bygge systemer på slik tillit, som for eksempel forvaltningen av inntektene fra Nordsjøen. Det er et eksempel på ansvarlighet som man i mange andre land undrer seg over. Fravær av en tillit medfører på den annen side alt man kan tenke seg av elendighet, som svart økonomi, korrupsjon, mindre skatteinngang, økede risikopremier og, i vår moderne tid, mer overvåking – som igjen driver frem ytterligere mistillit.

I Ferd forsøker vi både å forvalte den tilliten vi som et norsk selskap har, både i Norge og internasjonalt, og vi forsøker dessuten å bygge tillit innad og mellom våre folk og bedrifter. I den grad vi lykkes med dette øker det også vår troverdighet, en av våre kjerneverdier.

Den andre forutsetningen for å opprettholde tilliten i Norge er, som nevnt ovenfor, at vi kan beskytte oss selv mot eksterne trusler. Også dette er noe vi i Ferd er opptatt av. Det siste av de noterte selskapene vi har investert i, Mnemonic, bidrar til at organisasjoner kan stå imot cyberangrep. Hvis din organisasjon ikke står på kundelisten, så håper jeg den ikke driver samfunnskritisk virksomhet. For denne typen digitale utfordringer er noe vi mennesker ikke er skapt for å tenke på til daglig, og derfor

er det helt nødvendig at noen dedikerer seg til oppgaven. Likevel, det fratar ikke den enkelte av oss ansvaret for hva vi deler og videreformidler i sosiale medier – der det finnes helt andre troll enn dem hos Asbjørnsen og Moe.

Mange lurer på hva de kan bidra med for å være med på å bygge tillit, spesielt mellom generasjoner og samfunnslag. Jeg har flere ganger her forsøkt å vise til hvordan det å inkludere de som er utenfor, er et viktig tiltak i så måte. Mange av dere har via stemmeseddelen nylig gitt unge mennesker tillit. Dette er viktig, om enn noe indirekte. Men hvis du som «voksen» gir en ungdom en helt ny og konkret mulighet i form av tid, oppgaver, eller til og med jobb, så kan det være det mest verdiskapende du gjør som enkeltmenneske. Den tilliten som skapes av slike handlinger er limet som holder oss sammen.


Johan H. Andresen

Satser svensk med XL-Bygg

Norske XL-Bygg ble en del av Mestergruppen i 2016, og nylig fulgte den svenske delen av den skandinaviske byggevarekjeden etter. Nå jobbes det for fullt med å få til en lykkelig forening av det beste fra begge sider av Kjølen.



BYGGEVARER: Med svenske XL-Bygg er Mestergruppen størst i i bransjen i Skandinavia.
Foto: Sveinung Bråthen

17. juni stemte eierne i svenske XL-Bygg AB ja til Mestergruppens tilbud om å kjøpe 80 prosent av aksjene i selskapet. 20. august var alle formaliteter på plass og godkjenning fra konkurransemyndighetene gitt. Dermed var handelen endelig.

– Allerede samme dag satte vi i gang et to-dagers kickoff i Stockholm, der vi samlet alle de 40 ansatte i Sverige og 25 fra Norge. Vi så ingen grunn til å vente med å bli bedre kjent med hverandre, og med å starte prosessen med å utvikle et godt samarbeid, sier Håkon Glimstad Kristiansen, Mestergruppens strategidirektør.

INTERN FORANKRING

– Oppkjøp og fusjoner er alltid krevende, og det er viktig å forankre rasjonale som ligger bak hos medarbeiderne. Så fra første dag av og i ukene etterpå har vi brukt mye tid på å diskutere planer, se på muligheter for forbedringer, synergier og utnyttelse av felles ressurser – dessuten til teambuilding på tvers av enhetene, supplerer Tore Aasen, direktør for kategori og innkjøp i Mestergruppen.

– Medarbeiderne har naturlig nok mange spørsmål om hvilke muligheter og utfordringer som ligger i det utvidede samarbeidet, og hvordan det nye eierskapet vil berøre den enkelte. Vi gjør vårt beste for å gi gode svar og lytte til hva som oppstår medarbeiderne. Og jeg har et solid inntrykk av at mottakelsen har vært positiv og stemningen god i tiden som er gått siden vårt eierskap var et faktum, fastslår han.

ERFARING MED OPPKJØP

Mestergruppen kan forøvrig dra nytte av erfaring fra en rekke oppkjøp siden Ferd Capital gikk inn som største eier i 2011. Blant annet overtok selskapet Nordek-konsernet i 2016, og med dette byggevarekjeden XL-Bygg i Norge. Nå er altså Mestergruppen blitt hovedeier også i svenske XL-Bygg AB, og dermed største aktør i det norsk/svenske byggevaremarkedet.

– Dette er vår første satsning utenfor Norge, og vi ser kjøpet som en relativ trygg inngang til et stort marked som har mange likhetstrekk med det norske. Det har dessuten lenge vært et visst samarbeid mellom XL-Bygg i Norge og Sverige, så begge parter kjenner hverandre og har opparbeidet tillit, sier Aasen. Han mener at dette trolig har gjort det lettere for XL-Byggs svenske aksjonærer, det vil si medlemmer som driver egne butikker, å akseptere Mestergruppen og Ferd som nye hovedeiere.

– Også for oss er det betryggende at vi kjenner vår svenske partner fra før. Vi vet at vi i hovedsak har samme strategi – og en felles ambisjon om å være proffkondens førstevalg og en viktig medspiller i deres hverdag sier Aasen.

XL-Bygg har vært etablert som



PROFF: XL-Bygg i Sverige retter seg – i likhet med de norske butikkene – først og fremst mot proffmarkedet. Men hobbysnekkere er også velkomne. Foto: XLBygg

landsdekkende byggevarekjeder i Norge, Sverige og Danmark siden 2009. Utgangspunktet var opprinnelig dansk, men geografi, markedsforhold og byggepraksis her er imidlertid svært forskjellig fra Norge og Sverige. Mestergruppen har derfor så langt valgt å konsentrere seg om de to sistnevnte landene.

MEDLEMMENE MED VIDERE SOM EIERE

Før Mestergruppen kom inn i bildet var XL-Bygg AB hundre prosent medlemseid, med 60 frittstående kjøpmenn som driver 86 butikker fordelt over hele Sverige. Dette i motsetning til Norge, der eierskapet har vært delt mellom Ferd som hovedeier og tilknyttede medlemmer.

– Rent teknisk ble oppkjøpet gjennomført i form av en rettet emisjon som gir en betydelig kapitaltilførsel til selskapet, kombinert med et tilbud om å kjøpe eksisterende aksjer fra medlemmene i Sverige. De aller fleste av disse har valgt å bli med videre som eiere i partnerskap med Mestergruppen, sier Håkon Glimstad Kristiansen.

– Vi har gode erfaringer med å ha medlemmene med som medeiere i Norge. Det gir en sterkere tilknytning til kjeden, og medlemmene mulighet til å ta del i den verdiskapende utviklingen som Mestergruppen har hatt, sier Kristiansen, som regner med at fornøyde norske medlemmer har bidradd til at de fleste svenske var positive til oppkjøpet.

BESTE AV TO VERDENER

Den norske modellen innebærer at noen

av byggevarekjedenes butikker er eid av Mestergruppen direkte, andre av lokale kjøpmenn som eier og driver gjennom sitt eget firma.

– Vi mener at dette er modell som har fremtiden foran seg, og som det er grunn til å beholde. De to eierskapsformene har ulike sterke sider. Vi ser at de som driver sin egen butikk gjerne har sterk driv, solid kremmerånd, og gode relasjoner til kundene i sitt område. Men for å henge med i den raske utviklingen trengs kapital og ressurser. Særlig for store butikker i byene kan dette være krevende, og da kan direkte eierskap fra Mestergruppen sentralt være en bedre løsning, sier Aasen.

– Dette gir oss i tillegg førstehånds erfaring med butikkdrift. Slik mener jeg at vi blir en bedre eier med en dypere forståelse av virksomheten, samtidig som modellen gir grunnlag for gjensidig læring og utveksling av erfaringer mellom oss og medlemmene. Dermed får vi det beste fra to verdener, sier Kristiansen.

MYE Å TILFØRE

Strategidirektøren mener ellers at XL-Bygg i Sverige har lyktes godt med å bygge kjeden som merkevare, at de har vært gode på markedsføring og kampanjer, og til å gi markedstrender innhold.

– Våre svenske kolleger har dessuten fått til en god bærekraftsatsning, og alt dette har overføringsverdi til Norge. Mestergruppen har på sin side mye å tilføre kjeden i Sverige, der man – i motsetning til her – har mistet flere medlemmer og blitt en god del mindre de siste

«Vi har gode
erfaringer med å ha
medlemmene med
som medeiere»

- HÅKON GLIMSTAD
KRISTIANSEN, MESTERGRUPPEN

PROFIL: XL-Bygg er best på
rene byggevarer, og mindre
opptatt av å tilby griller og
utstyr for hagevanning.
Foto: XLBygg





OPPFØLGNING: Det er god og løpende kontakt mellom Ferd Capital og Mestergruppen. Her er (fra høyre) Mestergruppens Håkon Glimstad Kristiansen og Tore Aasen på besøk hos Ferd og Erik Theodor Jakobsen. Kristiansen er forøvrig på gamle tomter: Han var lenge en del av teamet som fulgte opp Ferd's eierskap, men valgte å melde overgang til porteføljebedriften. Foto: Sveinung Bråthen

årene, sier han.

– Vi ønsker å styrke medlemskapsmodellen i Sverige også, og jeg mener vi har erfaring og ressurser som kan bidra til å gjøre medlemskap mer attraktivt for private eiere også i svensk sammenheng, sier Tore Aasen

Han understreker at begge land har til felles at byggevarehandelen er inne i en fase preget av konsolidering, parallelt med at bransjen står overfor store endringer i handlemønstre og kundepreferanser.

– Dette innebærer at vi må utnytte vår samlede størrelse og kompetanse maksimalt på innkjøpsiden, vi må vi skape nye produkt- og tjenestekonsepser, utvikle bedre prosesser i butikkdriften, og ikke minst, få frem nye digitale løsninger som utnytter mulighetene som IT-teknologien åpner. Her vil Mestergruppens finansielle styrke og kompetanse være av avgjørende verdi, sier Tore Aasen.

– Vi ønsker å være med på å akselerere

XL-Byggs utvikling i både i Norge og Sverige gjennom en felles innsats på viktige strategiske områder. Og vi vil bidra til at XL-Bygg AB kan bli en mer aktiv aktør i bransjekonsolideringen som pågår i Sverige, legger Håkon Glimstad Kristiansen til.

FLERE KJEDER, ULIKE KONSEPTER

I Norge driver Mestergruppen flere byggevarekjeder med ulik profil. De norske butikkene i XL-Bygg er – i likhet med de svenske – først og fremst rettet mot proffmarkedet, selv om også hobbysekkere ønskes velkommen. Proffaspektet ligger særlig i sortiment og butikk-layout: XL-Bygg er best på rene byggevare, og mindre opptatt av å tilby griller og utstyr for hagevaning.

Byggeriet var Mestergruppens opprinnelige byggevarekjede. I dag er den i hovedsak representert på mindre steder, og i markeder der disse butikkene har solid

innarbeidede relasjoner til Mestergruppens hus- og hyttekjeder. *Byggtorget* ble en del av Mestergruppen i 2016, og satser noe sterkere på privatsegmentet enn de andre kjedene i gruppen. I tillegg eier Mestergruppen *Sentrum Bygg* i Oslo, landets største spesialbutikk innen dører, vinduer, gulv, kjøkken, bad og garderobe – og overtok tidligere i år også *Ski Bygg*, med blant annet Norges største enkeltstående byggevarehus. Virksomheten fortsetter under sitt gamle navn.

– Vi har selvfølgelig vurdert om det ville være hensiktsmessig med én stor kjede, men har konkludert med at det er bedre å operere med flere konsepter med litt ulik profil. Det gir større fleksibilitet og bedre mulighet til å tilpasse seg lokale markedsforhold, geografi og konkurransesituasjon, og til å spisse virksomheten mot ulike målgrupper, sier Håkon Glimstad Kristiansen.

MESTERGRUPPEN AS

- En av Norges største aktører innenfor forretningsområdene byggevarehandel, huskjededrift for bolig-entreprenører og eiendomsutvikling.
- Skandinavias største byggevareleverandør med kjedene XL-BYGG i Norge og Sverige, i Norge også kjedene Byggtorget og Byggeriet, og butikkene Sentrum Bygg og Ski Bygg.
- Til sammen rundt 240 byggevareutsalg i Norge, 86 i Sverige.
- Største boligbygger i Norge med huskjedene Mesterhus, Systemhus og Blink Hus, med mer enn 280 medlemsbedrifter.
- En av landets største hytteprodusenter med merkevarene Saltdalshytta og Rørshytta.
- Eier den ledende takstol- og precut-produsenten Pretre.
- Tilbyr arkitekt- og rådgivningstjenester gjennom Unikus, Blink Hus Arkitekter og Klepp Prosjektering.
- Driver eiendomsutvikling gjennom Mestergruppen Eiendom, med fokus på mellomstore og store boligprosjekter i og omkring de større byene i Norge.
- Omsetning 9,2 milliarder kroner, rundt 1400 ansatte.
- Vil med overtagelsen av XL-BYGG AB få en årlig butikkomsetning i Norge og Sverige på mer enn 16 milliarder kroner.
- Etablert i 1975 av entreprenører som ville oppnå økt innkjøpskraft på byggematerialer.
- Ferd har vært største eier siden 2011, i dag med en andel på 74 Prosent. Medlemmer av kjedene eier øvrige aksjer.
- Hovedkontor i Oslo, landsdekkende virksomhet i Norge og Sverige.
- Hjemmeside www.mestergruppen.no, se også www.xlbygg.se

MESTERGRUPPEN



ENTUSIASME HOS FERD

– Vi ser på oppkjøpet av XL-Bygg i Sverige som en spennende fortsettelse av Mestergruppens utvikling, kommenterer Are Dragesund, Investment Professional og Co-Head i Ferd Capital. Sammen med kollega Erik Theodor Jakobsen har Dragesund ansvaret for å følge opp forretningsrådets eierskap i selskapet. De to er også henholdsvis styremedlem og styreobservatør i Mestergruppen AS.

GOD MATCH

– Mestergruppen og svenske XL-Bygg fremstår som en god match både kulturelt og strukturelt. Koordinering av virksomheten med innkjøpsamarbeid og utveksling av erfaringer, kompetanse og beste praksis vil kunne gi uttelling for begge selskapene, sier Dragesund.

– Og ledelsen i Mestergruppen har gjennom flere tidligere oppkjøp vist at de er gode til å håndtere slike prosesser. De forstår å ivareta både praktiske, strategiske og menneskelige aspekter, legger Erik Theodor Jakobsen til. Han trekker også frem at Mestergruppen har lykket godt med den blandede eierskapsmodellen og har rekruttert mange nye medlemmer – dette i motsetning til konkurrentene, som i stor utstrekning har overtatt tilknyttede byggevareforhandlere som tidligere sto på egne ben.

– Vi deler ledelsens oppfatning av at kombinasjonen av godt lokalt kjøpmannskap og samlet skala har mye for seg, sier han.

IMPONERT

Både Dragesund og Jakobsen er imponert over veksten Mestergruppen har oppnådd siden Ferd Capital gikk inn på eiersiden i 2011. Da var selskapet nummer seks i bransjen, men har siden utviklet seg kraftig, dels på grunn av organisk vekst, men også gjennom strategiske oppkjøp av aktører innenfor byggevarer, bolig- og hyttebygging. I dag leverer Mestergruppen flere boliger enn noen annen norsk produsent, og har med årets to oppkjøp, norske Ski Bygg og XL-Bygg i Sverige, vunnet posisjonen som største aktør i byggevarehandelen i Skandinavia.

UTNYTTET MULIGHETENE GODT

– Da Ferd i sin tid valgte å satse på Mestergruppen var samarbeidet med medlemsbedriftene avgjørende. Den nye ledelsen med Mikkel Sandvik i spissen mente at selskapet hadde potensial for å ta en ledende rolle i konsolideringen byggevaresektoren sto foran, mens Ferd som eier var i posisjon til å støtte med kapital og kompetanse til oppkjøp, sier Dragesund. Han

mener at Mestergruppen har innfridd forventningene på en overbevisende måte, noe både ledelsen i selskapet og medlemsbedriftene, der mange også er aksjonærer, skal ha en stor del av æren for. Samtidig legger han til at utviklingen fremover selvsagt vil være følsom for bevegelser i bolig- og byggevaremarkedet, som igjen avhenger av den generelle økonomien.

– Vi vet jo at markedene svinger. Ferd's investering i Mestergruppen er imidlertid utpreget langsiktig, og vi har stor tillit til at ledelsen vil ta de riktige grepene, også om det kommer tøffere tider i årene fremover, sier han.



Erik Theodor Jakobsen.

Foto: Herman Dreyer



Are Dragesund.

Foto: Herman Dreyer

«Mestergruppen og svenske XL-Bygg fremstår som en god match.»

– ARE DRAGESUND, FERD

Vant prestisjefyllt innovasjonspris for å holde havet rent

Benchmark jobber kontinuerlig for å bidra til en mer bærekraftig og lønnsom sjømatnæring. Med rensesystemet CleanTreat tas det til et helt nytt nivå. Et nivå som nylig også sikret dem seieren i AquaNor Innovation Award 2019.

Lakselus er oppdrettsnæringens verste fiende, og har en betydelig påvirkning på driften. Milliarder går tapt hvert eneste år, og måten vi bekjemper den på har aldri vært mer avgjørende – både fra et økonomisk og miljømessig perspektiv. Mens kjøttproduksjonen går ned, vender forbrukeren seg i større grad mot den mer bærekraftige sjømatnæringen. For å sikre forsvarlig vekst, er vi med andre ord helt avhengige av å få tilgjengeliggjort gode løsninger som kan holde forekomsten av lus på et lavt nivå.

– CleanTreat representerer en helt ny måte å gjennomføre lusebehandling på, sier Danjal Haaland Danjalsson, investment professional i Ferd Capital.

BEHOV FOR NYE VERKTØY

Oppdretterne har i utstrakt grad benyttet seg av mekaniske behandlinger og legemidler for å holde lusetall nede. Mekaniske behandlinger med bruk av oppvarmet vann og spyling er i økende grad i fokus, ettersom behandlingene er en påkjenning for fisken. Samtidig utgjør høy dødelighet og redusert vekst kostnader i milliardklassen. Tidligere har legemidler blitt skylt rett ut i sjøen etter at fisken er ferdigbehandlet. Det har ført til høyere grad av resistens, som kan ha effekt på biologien i havet. Dermed har oppdrettsnæringen i høy grad behov for flere verktøy for å ha kontroll på lusebestanden.

– CleanTreat lar oppdretterne gjennomføre behandling med legemidler, uten miljøeffekt i havet. Det muliggjør utvikling og anvendelse av neste generasjons legemidler, sier Danjalsson.

SPENNENDE PRODUKTER UNDER UTVIKLING

De siste årene har selskapet lagt ned betydelige investeringer på en rekke områder, som blant

annet utviklingen av sykdomsresistente reker, nye akvakulturvaksiner og probiotika, i tillegg til et nytt anlegg for rognproduksjon her til lands. Disse investeringene vil føre til nye løsninger og produkter i årene som kommer – til fordel for både næringen, fiskevelferden og kloden. Noe den høythengende innovasjonsprisen beviser.



OPTIMISTISK: Danjal Haaland Danjalsson, investment professional i Ferd Capital, håper Benchmarks nyeste rensesystem vil bli normen i bransjen. Foto: Herman Dreyer

«CleanTreat lar oppdretterne gjennomføre behandling med legemidler, uten miljøeffekt i havet.»

- DANJAL HAALAND
DANJALSSON, FERD CAPITAL



MILJØVENNLIG: Med CleanTreat-systemet setter Benchmark en ny standard innen lusebehandling.
Foto: Benchmark

Hedrer unge entreprenører fra alle kontinenter

Elleve nye navn notert på «Ferd's List of Inspiring Entrepreneurs and Leaders» – som til ære for hundreårsjubileet for den verdensomspennende organisasjonen for ungt entreprenørskap var utvidet fra en europeisk til en global liste.

I år er tredje gang at tidligere deltakere i programmer for ungdoms- eller student-bedrifter, og som har utmerket seg spesielt senere i livet, er hedret med en plass på den eksklusive Ferd's List. Denne gangen skjedde presentasjonen av vinnerne under en høytidelighet i Wien 29. august som et innslag i tidenes første globale alumnikonferanse for Junior Achievement (JA), eller ungt entreprenørskap, som er den norske betegnelsen på det verdensomspennende arbeidet for å fremme opplæring i entreprenørskap på skoler og høyere undervisningsinstitusjoner – og som i Norge drives av organisasjonen Ungt Entreprenørskap.

100 ÅR MED UNGT ENTREPRENØRSKAP

Bakgrunnen for konferansen var at den globale paraplyorganisasjonen JA Worldwide markerte sitt hundreårsjubileum. Mer enn 400 alumni fra over 40 land deltok i arrangementet, som omfattet en rekke aktuelle presentasjoner, workshops, paneldiskusjoner og arrangementer for nettverksbygging. Hovedtemaene under konferansen var kreativitet, kommunikasjon og risikovilje, valgt ut på basis av en undersøkelse blant medlemmene om hva de så som de mest karakteristiske egenskapene hos unge entreprenører.

KANDIDATER VALGT GLOBALT

Blant høydepunktene under konferansen var presentasjonen av de elleve som i år var funnet verdige til å få sitt navn på Ferd's List. Tidligere har dette vært en europeisk kåring, men i år ble også kandidater fra Asia, Afrika, Stillehavsregionen, Midtøsten og Amerika vurdert av juryen, som i tillegg til Ferd's styreleder og hovedeier besto av norske Brynhild Vinskei, Head Of

Marketing Communications hos Sennheiser Communications, styremedlem i JA Europe og hedret på listen for 2018; danske Hedda Pahlson-Moller, Impact investor og foreleser, bosatt i Luxembourg; og tyske Johannes Weber, Managing Director og medgrunnlegger av Ananda Impact Investor i München.

PERSONLIG ENGASJEMENT

– Juryen hadde svært mange fremragende kandidater å velge mellom, og en inspirerende men vanskelig jobb, kommenterer Johan H. Andresen. Det var han som i 2017 tok initiativet til Ferd's List i samarbeid med JA Europe. Han er dessuten mangeårig støttespiller for Ungt Entreprenørskap i Norge og JA Europe, og har engasjert seg aktivt i arbeidet med listen – dels som jurymedlem, dels gjennom en avtale om at Ferd står for finansieringen, en avtale som nå er forlenget frem til 2022.

INSPIRASJON

– Formålet med Ferd's List er å inspirere unge entreprenører og deres støttespillere over hele Europa. Vi vil synliggjøre at entreprenørskapsprogrammene gir unge mennesker unike muligheter til å utvikle selvbevisthet og kunnskap gjennom praktisk erfaring – verdifullt enten de senere faktisk blir entreprenører eller velger helt andre karriereveier, og viktig for å fremme samfunnets evne til innovasjon, forteller Andresen, som viser til at det er godt dokumentert at erfaring fra ungdomsbedrift eller studentbedrift gir høyere sannsynlighet for entreprenørskap også i yrkeslivet.

– Og møtet med de utvalgte på listen er en solid bekreftelse på de unge entreprenørene etter hvert blir en viktig ressurs også på mange andre samfunnsområder, sier han.



GLOBALT: For første gang inkluderte Ferd's List i år også JA-alumni fra land utenfor Europa. Her er det Emmanuel Nyame, alumnus fra JA Ghana og nå styreleder og en av grunnleggerne av Educational Communities Worldwide Inc, som blir presentert av juryleder Johan H. Andresen. Over skuldrene har Andresen en gave han nettopp fikk som tegn på at de to har felles syn på viktigheten av å støtte ungdom. Foto: Kate Carlton/JA Europe

«Med Ferd's List synliggjøres og feires fremragende rollemodeller...»

– ASHEESH ADVANI, LEDER
JA WORLDWIDE



VINNERE 2019: Fra venstre Karina Khudenko, Ray Dargham, Bonnie Chiu, Emmanuel Nyame, juryleder Johan H. Andresen, Leonardo Martellotto, Christian Frost Røine, Danielius Stasiulis, Santiago Jiménez Cortés, Leonardo Martellotto – som forøvrig også er leder for JA Americas – og helt til høyre leder for JA Europe Caroline Jenner. To av vinnerne, Steph McGovern og Zhang Biwei, var ikke til stede da bildet ble tatt. Foto: Kate Carlton/JA Europe

STRENGE KRITERIER

Kriteriene for å komme på Ferd's List er at man har gjennomført et entreprenørskapsprogram i skolen eller under studiene. Kandidatene må være mellom 25 og 45 år, og i eksepsjonell grad ha markert seg. Det kan være som entreprenør eller leder, som forandringsagent eller innovator innenfor næringsliv, organisasjoner eller offentlig forvaltning, og ved å utnytte sitt potensial til å skape verdier. I tillegg må kandidatene ha vist vilje til å gi noe tilbake til samfunnet og ha lagt for dagen høy integritet, etisk standard, lagånd og de øvrige gode lederegenskapene man kan forvente av en som skal tjene som forbilde.

ROLLEMODELLER

– Med Ferd's List synliggjøres og feires fremragende rollemodeller. Den globale JA-bevegelsens idé om hvordan man skaper positiv forandring bygger på et enkelt prinsipp: Hvis du ser en som har oppnådd suksess, og som du har noe til felles med, så kan du begynne å se deg selv som en som faktisk også er i stand til å lykkes, uttalte Asheesh Advani, JA Worldwides øverste leder, i sin tale til entreprenørene som ble hedret med en plass på listen.

De elleve utvalgte kom fra vidt forskjellige kanter av kloden. Og de har gjort seg gjeldende på mange forskjellige områder: Arkitektur, innhold og teknologi for medier, sosialt entreprenørskap, HR- og skatterådgivning, utdanning og jobb kvalifisering for ungdom, IT-teknologi, support for oppstartsbedrifter – og utvikling av sikkerhetssystemer for småbåter:

Sistnevnte eksempel er norsk, og plasserer entreprenør Christian Frost Røine som andre nordmann på den eksklusive listen, etter at tidligere Ungt Entreprenørskap-profil Brynhild Vinskei fikk plass i fjor.

STUDENTBEDRIFT MED INTERNASJONAL SUKSESS

Det var mens han gikk på BI at Christian Frost Røine og tre kamerater startet teknologiselskapet Fell Marine som studentbedrift. Bakgrunnen var at han hadde irritert seg over en snorbasert dødmannsknapp som stadig kom i veien mens han tjenestegjorde på et kystvaktfartøy. Slik fikk han ideen til en trådløs løsning. Og etter halvannet års arbeid kunne bedriften lansere et «mann over bord»-armbånd som får båtmotoren til å stoppe umiddelbart dersom brukeren faller i vannet.

Produktet viste seg svært levedyktig, og i dag er Fell Marine en lønnsom bedrift med kunder over hele verden. Selv ga gründeren erfaringen fra tiden med studentbedrift noe av æren for senere suksess:

– Programmet hos UE ga meg et solid grunnlag for å møte den virkelige verden, og det satte fart på evnen til å gjøre de riktige tingene, uttalte han i forbindelse med feiringen av Ferd's List i Wien.

Les mer om Ferd's List og årets og tidligere års vinnere på www.ferdslist.org



NORSK: Christian Frost Røine ble andre nordmann på Ferd's List, etter å ha ledet sin tidligere studentbedrift Fell Marine til internasjonal suksess. Foto: Kate Carlton/JA Europe

Ledertalentet Doruntina Neziri fikk teste Ferd-sjefens arbeidsdag

Doruntina Neziri (19) havnet i entreprenør-timene på Hersleb vgs ved en tilfeldighet, men egenskapene hennes kan ta henne så langt hun vil, ifølge konsernsjefen i Ferd. – Hun har en enorm stå-på-vilje, positiv energi og selvinnsikt, sier Morten Borge.

Den 19. september arrangerte Ungt Entreprenørskap det årlige eventet der unge ledere får være skyggen til en toppleder en hel dag. Neziri var en av over 12 000 søkere som fikk muligheten.

– Jeg føler meg utrolig heldig, og har gledet meg veldig til å treffe Morten, sier Neziri, som har samarbeidet og er god venn med Shad Hussein, som var fjorårets leder for en dag hos Ferd.

– Han har fortalt om hvor bra fyr Morten er og hvor gode venner de ble, så da går jeg inn for at han skal like meg enda litt bedre, spøker hun.

Det er ingen tvil om at gleden er gjensidig. De to fant tonen kjapt, og både praten og latteren sitter løst.

– Jeg har også gledet meg stort, og synes historien din virker både lærerik og inspirerende. Dessuten har du jo også en smittende positiv energi, så dette blir nok veldig bra sier han.

UNG MOTIVATOR

19-åringen fra Bjerke jobber usedvanlig hardt for å nå målene sine.

– Jeg var egentlig fast bestemt på å bli jordmor, sier hun og legger til at ideen ikke er lagt helt på hylla. Men entreprenørskap på skolen og en pris i Osломesterskapet for ungdomsbedrifter gav henne smaken på å gå en litt annen vei. Gnisten ser ut til å være tent, og mulighetene er mange. Hun setter kunnskap høyt og mener alle type jobber er viktig læring på veien mot noe større.

– Det eneste jeg er helt sikker på, er at jeg vil jobbe med mennesker og bidra til at verden går fremover. Gjør jeg det, kan jeg trives med veldig mye forskjellig, smiler hun.

Neziri forteller ærlig om prosessen det er å lete etter sitt formål i livet. Hun reflekterer som



Inspirerende møte: Ledertalentet Doruntina Neziri og Ferd-sjef Morten Borge fant tonen under Leder for en dag. Foto: Oda Hveem

om hun skulle være minst dobbelt så gammel. Og selv om hun ikke har løpet lagt opp helt enda, håper hun å kunne bruke sin kraft og taleevne til å løfte andre.

– Mange unge har ingenting å drive med, henger på gata og havner i kriminalitet. Jeg vil motivere dem, vise frem egne smeller og hvordan man alltid kan reise seg igjen, sier hun håpefullt.

EN LYSTIG START

Morten Borges dager er preget av høyt tempo og mye møtevirksomhet. Dagen i dag startet med et spennende møte om Ferd's planer for NRK-tomten.

– Hun hadde en del gode tanker rundt inkludering og hvordan vi kan få det til i størst mulig grad, sier Borge. Neziri synes planene

høres spennende ut, og forteller at det er nettopp slike møtepunkter som trengs, og som kan ha stor betydning for ungdommer som ønsker å få til noe.

– Det å skape åpne lokaler som alle kan komme til, er veldig viktig for byen vår. Dessuten er det fint å trekke ungdommen til andre møteplasser enn bare sentrum, sier hun engasjert.

Deretter bærer det videre til et møte med aksjestrategen Peter Hermanrud, der de snakker om verdien av å investere i fornybare selskaper. Neziri legger ikke skjul på at det var mye snakk om tall.

– Jeg er en praktiker og lærer best ved å utføre ting, men denne måten å snakke om tall på er ganske interessant, sier den lærevillige lederen.

HEIER PÅ STERKE KVINNER

Etter en spennende start på dagen, bærer det videre til neste møte med SHE Index, som jobber for likestilling i næringslivet.

– De vil hjelpe, og kanskje til og med pushe oss, slik at vi kan oppnå det på best mulig måte. I tillegg får vi være en del av SHE-konferansen, som vi gleder oss til, sier Borge.

Neziri ser optimistisk på fremtiden, selv om det er en vei å gå før vi ser like mange kvinner som menn i toppstillingene.

– Det er kult å se at det bare blir flere og flere kvinner i større roller, legger hun til. Kanskje er hun en av dem som finner veien til toppen om noen år. Hun er i alle fall tøff nok og har kanskje akkurat det som skal til for å mestre en krevende hverdag.

I tillegg til helsestudier, jobber hun med psykisk utviklingshemmede i hjemmetjenesten. På fritiden er hun boksetrener for en gjeng med jenter i alderen 15 til 18 år. Hun er opptatt av at det skal tilbys lavterskel- og helst gratisaktiviteter til ungdommer, og tar gjerne i et tak for å holde gode tilbud gående.

– Venninna mi var gravid, og jeg ville hjelpe med å ta boksetimene for henne. Jeg likte det godt og har blitt værende, forteller hun.

VILLE BIDRA I FAMILIEN

– Fritidsaktiviteter er dyrt, sier Neziri som spilte fotball da hun var yngre.

Hun bestemte seg tidlig for å kunne stå på egne bein. I en søskenflokk på fire, ville hun helst kunne betale for egne aktiviteter, og begynte å jobbe. Hun har vært innom alt fra fundraising og hjemmepleie, til telefonsalg og eventbyrå. Men det var jobben på Mc Donalds som inspirerte til foretaket som fikk prisen for beste sosialtreprenør under NM for ungdomsbedrifter i 2019.

– Jeg ble helt sjokkert over hvor mye søppel folk kunne legge fra seg på Mc Donalds. Jeg plukket det opp, og da blir det litt sånn at man selv ikke vil være den som kaster søppel rundt seg ellers i livet også. Det lå litt i bakhodet da ideen om Jalla Miljø oppstod, forteller hun.

Jalla Miljø ble ungdomsbedriften kalt. Navnet har dårlige assosiasjoner til seg, men betyr egentlig bare hurtig – som er helt i tråd med forretningsideen.

– I Jalla Miljø er vi seks ungdommer som sykler rundt på el-lastesykler og henter avfall for bedrifter og festivaler, forteller hun. Om noen rynker på nesen når det er snakk om avfallshåndtering, ler hun bare.

– Hvis alle ville blitt leger og advokater, hadde jo ikke samfunnet gått rundt. Heldigvis liker vi å gjøre forskjellige ting, sier hun og fortsetter i samme drivende tempo – hele tiden med et smittende humør.

– Hadde det ikke vært for alle menneskene som tar seg av søppelet, hadde vi vært omgitt



I GODT LAG: Neziri fikk være med i møte på rådhuset i Bærum. Fra venstre: Morten Borge, Doruntina Neziri og ordfører Lisbeth Hammer Krog. Foto: Oda Hveem

av gasser og hatt ingenting å leve for. De gjør en veldig viktig jobb!

FRA SØPPEL TIL SJAKK

Det bærer videre til Bærum for en tur innom ordfører Lisbeth Hammer Krog for å diskutere VM i sjakk. Morten Borge er en ihuga sjakkentusiast, og ser frem til møtet. Neziri derimot, forbinder sjakk med noe faren sysler med og tenker at det må være dørgende kjedelig.

Ordfører Hammer Krog blir gladelig overrasket over å ha Neziri med i møtet, og forteller at hun selv har tre barn og alltid setter pris på å få de unges stemme med i diskusjonen.

Etter møtet er en ny idé plantet hos Neziri. Nå vurderer hun å gi sjakken en sjanse. Sjakkpratene går i taxien på vei tilbake til Lysaker.

– Det er kult å spille sjakk! Forsøker Borge å overbevise henne om før de svinger inn foran Ferd. Nå er det duket for nok et spennende sjakkemøte, til Borges store glede.

Her venter en gjeng ungdommer fra Vestli skole som alle er ivrige sjakkspillere. Om en stund skal nemlig næringslivsledere spille sjakk med barn og unge på østkanten. De hilser og skal til å sette seg ned for å prate, før Borge finner ut at de må spille sjakk samtidig. Han løper for å finne sitt eget sjakkbrett – signert av Magnus Carlsen. 13 år gamle Elilan Jeyarajah gjør seg klar til å spille mot Ferd-sjefen. Neziri og de andre ungdommene følger spent med. Jeyarajah legger et tøft press på Borge, men sistnevnte går av med seieren til slutt.

– Bra spilt! Jeg ble ganske stresset der en stund, sier han lettet og takker for spillet.

EN LEDER FOR FREMTIDEN

Neziri gjør seg klar for kveldens økt på Mesh, der hun skal møte de andre unge ledertalentene for å dele erfaringer. Tross en lang og innholdsrik dag, bobler hun fortsatt av energi.

– Jeg blir ikke stresset. Eller sier hun, og tar seg en pause. – Kanskje jeg har vært stressa så lenge at jeg ikke vet hva det vil si å ikke være det, sier hun med det spøkefulle smilet på lur.

– Jeg er en overtenker, analyserer alt og kommer på nye ideer hele tiden, men jeg har blitt mye flinkere til å strukturere dagene mine og gjøre én ting av gangen.

At Neziri vil kunne utrette det hun setter seg fore, er ganske sikkert. Hun forteller at dagen i dag bare har bekreftet hva hun anser for å være god ledelse.

– En god leder skal ikke bare styre en flokk, men også gjøre veien enklere og bedre. I tillegg må det være en man ikke er redd for å si meningene sine til, sier hun og legger til at hun er imponert over Borges evne til å se alle rundt seg.

Klokken kryper kjapt mot fire og Neziri må farte videre. Hun takker for dagen. Det samme gjør Borge, som gleder seg til å følge med på det unge talentet i fremtiden.

– Jeg vil heie på deg enten du ønsker å bli leder, gründer eller følge interessene innen helserelaterede fag, lover Borge, som synes dagen ble enda morsommere og mer energifull enn han hadde forestilt seg.

Gatas sterkeste mot Norges mektigste

I 2011 startet Morten Nyborg landets første gatelag, et lavterskeltilbud og ettervern for mennesker med rusrelaterte problemer. At de ni år senere skulle se regjeringen i hvitøyet på Ullevaal stadion, var det få som kunne forutse.

A-lagsgarderoben på Ullevaal er klargjort i god tid før dagens avspark. Nye sokker og rene trøyer henger pent på rekke over benkene. Benkene noen av verdens største fotballspillere har sittet på mens de har forsøkt å inntra akkurat riktig spenningsnivå for å være i stand til å sikre seieren på banen. Akkurat da har de neste to timene betydd alt – for laget, karrieren og livet.

Fredrikstads gatelag og Regjeringen entrer garderoben samlet. På tribunen venter håpefulle familiemedlemmer, meningsfeller og andre supportere, i tillegg til et svært pressekorps.

– Jeg var rimelig stressa da jeg gikk inn i garderoben, begynner Morten Nyborg, mannen som i 2011 startet landets første gatelag i Fredrikstad. At han åtte år senere skulle stå foran statsministeren og statsrådene iført fotballdrakter, hadde han nok ikke helt sett for seg.

– Der skulle jeg altså holde en 15 minutters peptalk for begge lagene. For samfunnets laveste og høyeste – samtidig! Jeg husker ikke hva jeg sa, men det var visst bra, smiler han.

VANT TIL Å KJEMPE

Utøverne på gatelaget har måttet beskytte seg selv hele livet. De har kjempet i et skolesystem som ikke har fanget dem opp, mot omsorgssvikt og for egen posisjon på gata og i fengselet. Da de stod ansikt til ansikt med Erna & co gav de alt og seiret.

– FFK viste en strålende lagånd og spilleglede. Og ja, de var bedre enn Regjeringen. 7-0 taler jo for seg, sier Ferd-eier Johan Andresen strålende fornøyd. Han har fulgt laget tett, både som økonomisk støtte og supporter, siden begynnelsen. Den 8. august var han med på middagen før kampen, i panelet for å snakke om gatelaget, som spent tilskuer under kampen og ikke minst på indre bane da seieren var et faktum.

– Det var god stemning, men også litt rørende og nesten uvirkelig. For i hvilket annet

land ville det være mulig at statsministeren, en håndfull statsråder og like mange statssekretærer møter et slikt lag? spør han.

Gatelaget hadde åpenbart fordelene av å være samspilte, men det var likevel flere som forventet et mål eller to fra statsrådene. Men regjeringens kanskje største fotballhåp, Kjell-Ingolf Ropstad, hadde skippet oppvarmingen og pådro seg en skikkelig strekk.

– Han kan jo faktisk spille fotball, men var så opptatt av å ta selfie i forkant av kampen, ler Nyborg. Han tror FFK hadde hellet med seg den torsdagen i august, men legger ikke skjul på at laget har jobbet beinhardt for å komme dit de er i dag. De trener fem dager i uken og vinner langt oftere enn de taper.

FOTBALL SOM REHAB

Ole Magnus Kvernevik fra Kristiansand har alltid elsket fotball, men ble allerede som 12-åring introdusert for et miljø som styrte ham langt utover sine sunne interesser og barndomsdrømmer.

– Jeg ble med i et skoleprosjekt i regi av kommunen, der jeg ble satt sammen med en gjeng som var mye galere enn meg, forteller han. Men for et barn uten fast grunn under seg, var det lite som fristet mer enn et sted å høre til. Han skled rett inn i miljøet preget av høyreekstremisme og rus. Kort tid etter mistet han for alvor kontrollen over eget liv. I 20-årene ble det for mye for ham, og ønsket om å bli rusfri meldte seg. Kvernevik var inn og ut av rehabilitering, men jobben med å bli rusfri og få livet på rett kjøll igjen var tøff.

– Å være rusavhengig er jo en sykdom, understreker han. I 2016 fikk han høre om gatelaget og bestemte seg likevel for å gi barndomsdrømmen en sjanse. Det satte et kaotisk liv med rus og fengselsdommer på hodet.

– Maska kommer fort av her, og man begynner å føle et ansvar for laget, forteller han.

I dag er Kvernevik rusfri og har en samboer

og to bonusdøtre å komme hjem til. I tillegg er han kaptein for gatelaget til FFK, et forbilde for lagkameratene og et eksempel på at det er mulig å bli rusfri.

– Her er vi ikke narkomane eller eks-narkomane. Her er vi bare mennesker som spiller fotball sammen, sier han. Nå er fotballen, som lenge bare var enda en tapt barndomsdrøm, blitt en livbøye for ham.

SÅ BEHOVET TIDLIG

Morten Nyborg startet selv med hockey i oppveksten hjemme på Hamar. Han vokste opp i utkanten, der det var mye blokker og mange vanskeligtillte. Han hadde sett hvor stor betydning trenerne og laget hadde hatt for mange av barna. Tilhørigheten og ansvaret som fikk det beste ut av dem, selv om forutsetningene ikke var optimale. Da han fikk barn selv, kjente han på behovet for å gjøre noe som kunne gjøre det litt bedre å vokse opp i Fredrikstad. Noe som løftet samfunnets svakeste. Ideen skulle vise seg å bli avgjørende for hundrevis av familier på landsbasis.

– Jeg møtte Johan ved en tilfældighet på et arrangement og luftet ideen for ham. Han ringte meg senere samme kveld og sa han ville hjelpe meg å realisere prosjektet, forteller Nyborg om Ferd's støtte av prosjektet.

– Når man skal starte noe nytt, så skal det helst ha vært testet og dokumentert grundig i forkant, men vår metode med gatelag hadde ingen gjort før. Det betyr mye at han turte å satse likevel, forteller han videre.

VISSTE DET VILLE VIRKE

– Engasjementet for gatelaget kommer fra samme sted som engasjementet til Gatemagasinet ASFALT, nemlig troen på, og egentlig viten om, at folk som er utenfor kan komme innenfor når de får en ny og innovativ mulighet. Fotball virker ikke for alle, men det virker glimrende for noen, sier Andresen. Han dukker opp på FFKs kamper med jevne mellomrom for å heie utøverne frem.

– Det er lite som kan sammenlignes med samholdet, forventningene fra lagkamerater og arbeidet mot et felles mål, ifølge Ferd-eieren, som mener at tiltaket ikke kan sammenlignes med individuelle tiltak som vanligvis tilbys disse menneskene.

Da Andresen fikk høre om ideen ble han straks interessert og ønsket å finansiere oppstarten, nettopp for å danne en modell som kunne tas i bruk av andre lag.

– Jeg visste det ville virke, og så at Fredrikstad hadde forutsetningene som skulle til, sier han og legger ikke skjul på at han er veldig stolt over å få være med på reisen.

– Jeg har jo vært med på kronglete møter med Norsk Toppfotball på Stortinget, hvor FFK var beviset vi trengte for å få ytterligere støtte. Entusiasmen fra Jan Tore Sanner og Bent Høie, som begge var på banen på Ullevaal i august, har vært avgjørende for å få offentlig støtte til å rulle ut denne metoden til andre klubber, legger han til.

Nyborg er enig i at utøverne på FFKs gatelag har forutsetningene i orden, noe utallige seiere og en Norgesmestertittel vitner om.

– De har en smerteterskel ut av en annen verden. I tillegg er det jo ingen av dem som har lappen, og alle går og sykler over alt. Pluss at alle har løpt fra politiet noen ganger, sier han og trekker på smilebåndet.

RØMTE FRA BASTØY

Arvid Rasmussen er lagets eldste utøver, men kanskje også mest utholdende. Han sier selv at han har ADHD pluss.

– Jeg ble forsøkt utredet for ADHD i voksen alder. Det skal jo ta seks til åtte uker, men de sa jeg var ferdig utreda etter åtte dager, ler han og forteller om at de ville historiene er så mange at han jobber med å få dem ut i bokformat.

– Den første historien i boka er at jeg brant ned et jorde og en hel teglverksfabrikk i samme slengen, begynner Rasmussen. Han tar et trekk av sigaretten der han sitter i trappa utenfor Fredrikstad stadion og lader opp til kamp.

– Jeg var syv år og ville hjelpe bonden med bråtebrannen for å sikre mat til hestene, men jeg tenkte ikke på vindretningen. Før jeg visste ord av det hadde 200 mann mista jobben, humrer han.

Deretter bar det i vei med nye krumspring og enda flere branner.

– Ja, jeg likte å leke med fyrstikker, innrømmer han. Som 16-åring ble han sendt til sjøs. Lange dager med blytunge løft ble snart døyyet med alkohol og rus. Livet etterpå sendte han inn og ut av fengsel, og ifølge lagkameratene er det ingen grenser for hva denne mannen har tatt seg til opp igjennom. Likevel, i en alder av 55 år, har han klart å hente seg inn – litt etter litt. Eller, for å være helt korrekt; da han var 46 år snudde det. Det



GOD SPORTSÅND: Kampen mellom FFKs gatelag og Regjeringen betydde mye for alle involverte. Fra venstre: Hedda Bie, daglig leder i Fotballstiftelsen, Morten Skauge, styreleder i Fotballstiftelsen, Morten Nyborg, grunnlegger av FFKs gatelag, Erna Solberg, statsminister, og Johan Andresen, Ferd-eier.
Foto: Iren Brynhildsen, Norsk toppfotball

var da han så plakaten om gatelaget henge på «åpent hus» i Fredrikstad.

– Jeg var knøttespiller da jeg var liten, og har alltid likt fotball. Jeg tenkte at jeg i alle fall kunne gi det et forsøk, smiler han. Etter hvert ble FFK en stor del av hverdagen, og livet fikk en helt ny verdi.

– Jeg trener annenhver dag, og det bremser rusen. Jeg vil ikke komme rusa på trening eller kamp, for det kan trigge de andre, forklarer han.

FULL FART PÅ BANEN

I dag løper Rasmussen omtrent uavbrutt. Den 55 år gamle mannen har unektelig en energi ut av en annen verden. Det kommer godt med på banen. Likevel er det Sandefjord som går av med seieren i dag. Det er ikke FFKs utøvere vant med.

– De har nok blitt litt dårlige tapere etter mange triumfer, sier Nyborg. Stemningen er amper og Nyborg er urolig.

– Vi er kjent for godt samhold, men akkurat nå var det litt dårlig stemning der ute, sier han oppgitt. Likevel viser utøverne god sportsånd når slaget omsider er tapt. Gatehierarkiet er for lengst lagt vekk når de ankommer treninger eller kamper. De avslutter på redelig vis, men gjengen legger ikke skjul på at det svir å tape.

Kaptein Kvernevik kommer oppgitt og forbanna ut av garderoben.

«FFK viste en strålende lagånd og spilleglede. Og ja, de var bedre enn Regjeringen.»

– JOHAN ANDRESEN, FERD-EIER

– Skal du ikke ha mat? Spør Nyborg

– Nei, jeg er kvalm og tar en kebab med dama etterpå, svarer han mutt. Til tross for nederlaget, setter han seg ned for en kjøp evaluering med Nyborg og trener Lars Petter Hansen. Sistnevnte er tilgjengelig hele døgnet for spillerne og har blitt en viktig støttespiller i livene deres. Det er liten tvil om at det betyr mye for alle involverte. Selv om følelsene og skuffelsen sitter utenpå i dag, er alle sure miner glemt på morgendagens trening, ifølge kapteinen.

– Vi pleier å si «tap og vinn med samme sinn», forsikrer han. Dessuten lever de enda godt på å ha gruset regjeringen på Ullevaal.

– Det kommer vi til å leve på lenge. Det vil dryppe inn i hjertet gjennom hele mørketida, avslutter Kvernevik før han tar bagen sin og slentrer ut fra Fredrikstad stadion.

Nytt Invest-team saumfarer Norden

Joakim Gjersøe og Marius Therkelsen er Ferd Invests nye forvalterduo. De to fant tonen kjapt, og er allerede godt i gang med å gjøre porteføljen til sin egen.

De har brukt den første tiden som nytt investeringsteam til å bli godt kjent. Joakim Gjersøe og Marius Therkelsen understreker viktigheten av å komme godt overens og ha de samme verdiene når de skal jobbe så tett som de nå gjør.

– Vi tenker ganske likt, men er samtidig opptatte av å ha god takhøyde til å diskutere. Det har blitt veldig bra, sier Therkelsen før han trekker på smilebåndet.

– Men jeg jobber jo en del med å få joggleskoene på en rusten tennisspiller, sier han og ser spøkefullt på sin nye partner.

Gjersøe er ikke av den late typen, men innrømmer at det skal litt til for å toppe Therkelsen når det gjelder sportslig innsats.

– Marius har tre barn og er fotballtrener for to av dem, i tillegg driver han med triatlon, så ja... energinivået er bra, ler han.

Den lette tonen tatt i betraktning, skulle en kanskje tro de har kjent hverandre i årevis. Sannheten er at Gjersøe kom til Ferd den 1. mars, mens Therkelsen ble ansatt av Gjersøe to måneder senere. Til tross for kort fartstid sammen, er det likevel ingenting å si på driven i det ferske teamet.

BRED ERFARING

– Det er veldig mange bra selskaper i Ferd's portefølje fra før av, så det har vært viktig for oss å bruke tiden til å bli godt kjent med disse og finne ut hvilke vi vil satse videre på, forteller Gjersøe, som har sin bakgrunn som leder for Nordiske aksjer i Folketrygdfondet og har også flere år bak seg fra Carnegie i Oslo. I tillegg har han jobbet som aksjeforvalter i Oljefondet i London og som Global aksjeforvalter i Nordea København.

– Da Ferd tok kontakt, synes jeg det var så mye spennende i setupet her, med tanke på verdiene og de langsiktige perspektivene helt opp til eiernivå, sier Gjersøe. Han forteller videre at han hadde hørt mye positivt om menneskene og Ferd som system.

– Jeg trives veldig godt allerede og setter pris på å få være en del av et miljø med så mange sympatiske, dyktige og ambisiøse kolleger, sier han.

– Det er også motiverende å jobbe et sted hvor ledelsen gir oss så mye ansvar og tillit, samtidig som de er hands on og alltid interessert i å diskutere forskjellige muligheter og problemstillinger, samstemmer de.

Marius Therkelsen legger til at de er i en prosess med å bli godt kjent med de andre teamenes forretningsområder, for å bidra til å skape gode synergier mellom dem.

– Vi gleder oss veldig til det, og det har allerede blitt opprettet en samarbeidsgruppe mellom Capital og Invest, sier Therkelsen, som nylig la tolv år i Petter Stordalens selskap, Strawberry Capital AS, bak seg.

– Der jobbet jeg mye med de samme tingene som her hos Ferd, som vil si nordiske børsnoterte aksjer.

Den brede erfaringen Gjersøe og Therkelsen besitter kommer utvilsomt godt med når de nå skal jakte nye investeringsobjekter.

SVERIGE OG DANMARK FØRST

Gjersøe og Therkelsen ser med interesse mot det nordiske markedet, og er i en prosess der de gjør seg kjent med mulighetene som finnes hos våre nærmeste naboer. I august og september har de to hatt turer både til København og Stockholm, der de har hatt en rekke møter med bedrifter i ulike sektorer.

– Norden er jo på mange måter verden i miniatyr, og har mange selskaper med annerledes forretningsmodeller og strukturelle drivere enn i det norske markedet, påpeker Therkelsen.

Gjersøe forteller at den største forskjellen er at norske selskaper opererer innenfor noen få sektorer, gjerne innen råvarer, mens de andre nordiske landene har et bredere kapitalmarked med eksponering mot flere sektorer og drivere.

– Vi fikk tidlig merke at Ferd har et godt rykte, også utenfor Norge, sier Therkelsen

Gjersøe påpeker likevel at Ferd naturlig nok er best kjent innenfor landets grenser, men at posisjonen gjør at mange selskaper også utenfor ser dem som en langsiktig og god eier.

STRATEGIARBEID

Positiv avkastning de siste årene har gjort at størrelsen på Ferd Invests portefølje har vokst fra cirka 2,3 milliarder kroner ved inngangen til 2007, til omtrent 3,2 milliarder kroner nå. Målet, ifølge teamet, er å gjøre investeringer som i sum gjør det bedre enn det aggregerte nordiske markedet. Hvordan de skal nå dette, skal etter planen presenteres for styret i løpet av høsten.

– Den langsiktige investeringsstrategien vi nå jobber med skal blant annet ta hensyn til Ferd's fortrinn. Samtidig er det viktig for oss å satse på fornuftige investeringsprosesser, og i større grad implementere ESG og eierskapsansvar i forvaltningen, sier Gjersøe og forteller videre at de ser en tydelig link fra eier og ledelse, til langsiktig og strategisk verdiskapning.

Ifølge Therkelsen er de fleste nordiske selskaper langt fremme når det gjelder ESG – en trend som bare vil fortsette.

– Det å inkludere ESG som en naturlig del av investeringsanalysen blir enda viktigere for Ferd fremover, forteller han.

GODE PROGNOSE

Det forholdsvis ferske teamet har klare tanker om hvilken retning de ønsker å gå og hvilke strategiske grep som skal til.

– Vi har sett på arbeidsstrukturen og jobbet med å skape en tydelig investeringsprosess med maler og ansvar for ulike sektorer. Samtidig følger vi med på hverandres områder for å ikke skape siloer. Vi er et team og følger hverandres prosesser, fortsetter han.

Prognoser er riktignok daglig kost på kontoret på Lysaker, men noen ganger går de bredere ut enn vanlig.

– Du kan si, vi lærer hverandre godt å kjenne. For eksempel, når Joakim sier han er 90 prosent sikker på noe, da betyr det i realiteten at det er 50/50, smiler Therkelsen før Gjersøe kommer kjapt på banen.

– Det gjaldt fotball, påpeker han lattermildt.

– Ja, det stemmer. Han er mer treffsikker i jobben, smiler han.

**FERD INVEST**

- Investerer i Nordiske børsnoterte selskaper.
- Mener langsiktig meravkastning best oppnås med en fokusert portefølje som består av opp til 25 investeringer.
- Aksjeporteføljen er egenkapitalfinansiert og alltid tilnærmet fullinvestert.
- Porteføljen blir ikke belånt og inneholder aldri short-posisjoner.
- Ferd Invest er en finansiell investor og i den grad eierskap utøves, er det gjennom dialog med selskapets styre og ledelse.

NYTT TEAM: Joakim Gjersøe og Marius Therkelsen har jobbet sammen i noen få måneder, men har allerede funnet en god dynamikk. Foto: Oda Hveem

Ny barnehage med farge og funksjon i fokus

Et barnevennlig tilskudd til Tiedemannsbyen er nå på plass. I august åpnet Petersborg barnehage dørene for nesten femti stolte barn. – Jeg tenkte først «wow, hvordan skal dette bli», forteller barnehageleder Maja Reigstad om arkitektenes friske fargevalg.

En nysgjerrig liten jente i romslig oljebukse kommer lett stampende over det eplegrønne underlaget. – Dette er barnehagen min, sier hun stolt. Rundt henne er vennene hennes opptatte med byggeprosjekter i sandkassen, lek i det nye stativet eller sykling i den nyoppmalte veibanen. Uteområdet er beint, åpent og oversiktlig, men har likevel rikelig med ferske blomsterspirer og unge frukttrær plantet i kasser og bed rundt omkring. Utsiden av barnehageområdet bærer imidlertid fortsatt preg av at de befinner seg midt i et område i rivende utvikling.

– På utsiden her kommer det parkdrag som tar oss til Tiedemannsparken, sier Reigstad. Hun gleder seg til det blir mer frodig rundt barnehagen. Petersborgparken, som er barnehagens nabo, er nylig ferdigstilt. Herfra kan barna gå tur i Ensjos bilfrie boligperle, og videre opp til Hovins store grønne sletter.

KNÆSJE BASER OG TEMAROM

Den moderne barnehagen ligger i første etasje av boligblokkene i Utsiktskvartalet, et av de nyeste boligsameiene i Tiedemannsbyen ved Ensjø. Barnehagen er en såkalt basebarnehage, som betyr at den har flere fellesområder enn hos en vanlig avdelingsbarnehage. Barna kan løpe fritt mellom baser og aktivitetsrom. Aktivitetsrommene, også kalt temarom, er tilrettelagt for gym, hobby, rollelek, samt musikk- og drama.

– Spesielt gymrommet er veldig populært blant barna, sier Reigstad og viser vei til det sjokkrosa rommet med blant annet ribbevegger, tau og matter.

Hver av rommene har sitt fargetema med fargerike gulv og store lydelementer på veggene i samme farger.

– Jeg tenkte jo først wow, hvordan skal dette bli? Men ble fort glad i fargene selv, sier



UTE INNE: Barnehageleder Maja Reigstad og utviklingsdirektør Knut Tolo liker godt at man er i kontakt med det flotte uterommet fra nesten alle rommene i barnehagen. Foto: Oda Hveem

Reigstad som forteller om en udelst positiv energi hos både de ansatte og barna her.

BOOST AV DRISTIGE FARGEVALG

Vi entrer rommet dedikert til rollelek med lekekjøkken og dukkekrok. Her sitter en av de ansatte, Pernille Storm, på det signalgule gulvet og velger ut musikk til barna.

– Fargen gir en skikkelig energiboost. Jeg er storforneymd med hverdagen her, sier Storm.

Reigstad er vant til eldre kommunale barnehager der normen er hvite vegger med innspill av duse farger. Selv om hun funderte litt på hvordan fargene ville påvirke hverdagen, er hun ikke i tvil om at det er godt for både små og store å omgi seg med farger.

– Barna sier ikke så mye om sånt, men det er

en stolt, blid og positiv gjeng, smiler hun.

Utviklingsdirektør i Ferd Eiendom, Knut Tolo, forteller at dette var Ferd's første barnehageprosjekt. Snart skal de i gang med barnehage nummer to i samme område.

– Vi ser nå at en barnehage tåler mye friskere farger enn det kommunen opprinnelig hadde i tankene. TAG arkitekter har gjort en veldig bra jobb, slår han fast.

KONTAKT MED UTSIDEN

Tolo forteller videre at de underveis i prosessen uroet seg for om lokalene skulle oppleves som trange, som følge av at rommene ligger på rekke langs en ganske lang korridor. Men fordi rommene ligger vendt ut mot uteområdet med mye fasade, blir følelsen en helt annen.

– Alle rommene har store vindusflater som gir direkte kontakt med uteområdet. Det fungerer godt og gir et veldig bra resultat, sier han og titter ut på barna som er fullt opptatt med lek på utsiden.

Gymrommet er det eneste som ligger vendt innover, uten utsyn til uteområdene. Men også her har arkitektene vært kreative og laget to store takvinduer for å slippe inn rikelig med naturlig lys, i tillegg til en stor glassvegg ut mot gangarealet i barnehagen for å gjøre rommet mer åpent.

– Her koser barna seg veldig, supplerer Reigstad.

NY TID, NY STANDARD

Som ellers i bygget, er lydempingen svært god, som gjør det mulig for barna å være aktive sammen – uten å bli utmattede av støy.

– Det har vært en lydkonsulent inne for å planlegge hvilke støydempende elementer som skal benyttes. Det er en del av dagens krav, forteller Tolo. Han legger til at de barnehagene som er bygd for 20 – 30 år siden eller lenger, kunne trengt noen oppdateringer for å sikre blant annet helsen til brukerne.

Reigstad legger ikke skjul på at det er deilig å ha jobbhverdagen i helt nye og moderne lokaler med dagens standard. Her er det til og med egen sone for personalet, med møterom, kontorplasser og topp moderne IT-utstyr.

– Foreløpig har vi ingen sykefravær, og det er ganske unikt til barnehage å være, sier en storformøyd barnehageleder. Om det er grunnet de nye og freshe lokalene, eller bare tilfeldig, er vanskelig å si, men trivselsfaktoren er utvilsomt høy.



NABOLAGET: Petersborg barnehage ligger praktisk til i underetasjen av de nye boligblokkene i Tiedemannsbyen. Foto: Oda Hveem

ROM FOR Å DELE GODE STUNDER

Basebarnehagen er også utstyrt med et romslig felles spiserom med åpen kjøkkenløsning. I midten står en flott kjøkkenøy med spesialtilpasset benk rundt, som barna kan stå på. Det skaper potensiale for mange hyggelige matstunder, der barna kan bidra i matlagingen. Reigstad forteller at de ansatte har ulik kompetanse som passer innenfor de ulike temarommene.

– Så har vi også ansatte som er spesielt opptatte av mat og ernæring, forteller hun. I dag er det lakselasagne som står på menyen.

En blid liten gutt kommer balanserende med tre matbokser oppå hverandre, slår seg ned på plassen nærmest vinduet og begynner å skravle med de ansatte.

– Alle disse boksene er mine, sier han og gliser. Matgleden er det ingenting å si på. Om litt har også resten av vennene kommet seg ut av regntøyet og kommer tuslende etter, klare for dagens første fellesmåltid. Matbokser i alle farger og mønstre havner utover på langbordene. Mange av matboksene er nok selvvalgte, for er det ikke litt sønn? Barn trives best med farger. Og rom som innbyr til lek. Og frukttrær i hagen. Og fornøyde voksne med overskudd. Petersborg barnehage har blitt en flott tilvekst i Tiedemannsbyen.

ENERGIGIVENDE: Det rosa gymrommet er ekstra populært blant barna i Petersborg barnehage. Foto: Oda Hveem



Sophies Minde Ortopedi straks klare for Brynsveien 14

– Det viktigste for oss er å gi pasientene et godt tilbud. Her har vi skreddersydde lokaler i et topp moderne bygg. Det bli kjempefint, smiler administrerende direktør, Gunn Berthelsen.

Det moderne kontorbygget i Brynsveien er et Breem-sertifisert passivhus med gjennomprøvde nyteknologiske løsninger. Her er takarealet godt utnyttet i form av en god terrasse med vidstrakt utsikt. I tillegg vil bygget huse alt fra kaffebar og bedriftsrestaurant, til parkering og muligheter for bil-poolordning i kjelleren. Her skal det godt gjøres å ikke trives.

Det er enda ledige kontorarealer i 4., 5. og 6. etasje i bygget, men to bedrifter er allerede klare for innflytting, nemlig Lowell og Sophies Minde. Sistnevnte har holdt til i andre etasje på Aker Sykehus, men på grunn av sykehusutbygging i Oslo og mangel på plass, er det på tide å flytte. Bedriften vil holde til i byggets tre første etasjer.

– Vi vil få større plass og flere konsultasjonsrom, resepsjon og mottagelse på gateplan, forteller Therkelsen. Hun mener det er den beste løsningen for pasientene.

KLARE FOR INNFLYTTING

Som totalleverandør av ortopediske hjelpemidler, tilpasser og leverer Sophies Minde hjelpemidler som gjør hverdagen enklere for mennesker med fysiske utfordringer. Da skulle det bare mangle at lokalene gjør det samme. Administrerende direktør Gunn Berthelsen ønsker oss velkommen i det flunkende nye resepsjonsområdet – bygget som straks blir den nye arbeidsplassen for henne og de rundt 70 ansatte i Sophies Mindes Oslo-avdeling.

– Det er fantastisk å få komme inn i et moderne og fint lokale som dette, som er tilpasset vår arbeidshverdag og pasientenes behov, smiler hun og kaster et blick rundt seg.

Det er ingen tvil om at arkitektene har gjort seg flid med detaljene for å skape en innbydende atmosfære for alle som entrer bygget. Balansen mellom lekkert treverk og runde former, mot strammere linjer



GLEDER SEG: Administrerende direktør Gunn Berthelsen ser frem til å kunne tilby pasientene større plass og flere konsultasjonsrom i de nye lokalene. Foto: Oda Hveem

og nordisk preg, er et godt eksempel på det. Store glassflater og runde takspeil gir god lysrefleksjon og skaper liv i det luftige resepsjonsområdet. I tillegg kommer Sophies Mindes profilfarger godt til sin rett, med den friske turkisfargen godt representert.

– Nå er det bare detaljene som gjenstår, sier hun og sikter til elektrikerne som jobber i bakgrunn.

TILGJENGELIG OG INTUITIVT

Mange av pasientene har spesielt behov for å kunne bruke bilen og parkere rett utenfor. Da er det parkeringsplasser i kjelleren av bygget. For dem som kan komme seg rundt kollektivt, er mulighetene mange. Knutepunktet Helsfyr ligger kun fem minutters gange fra Brynsveien 14, mens Brynseng t-banestasjon og flere

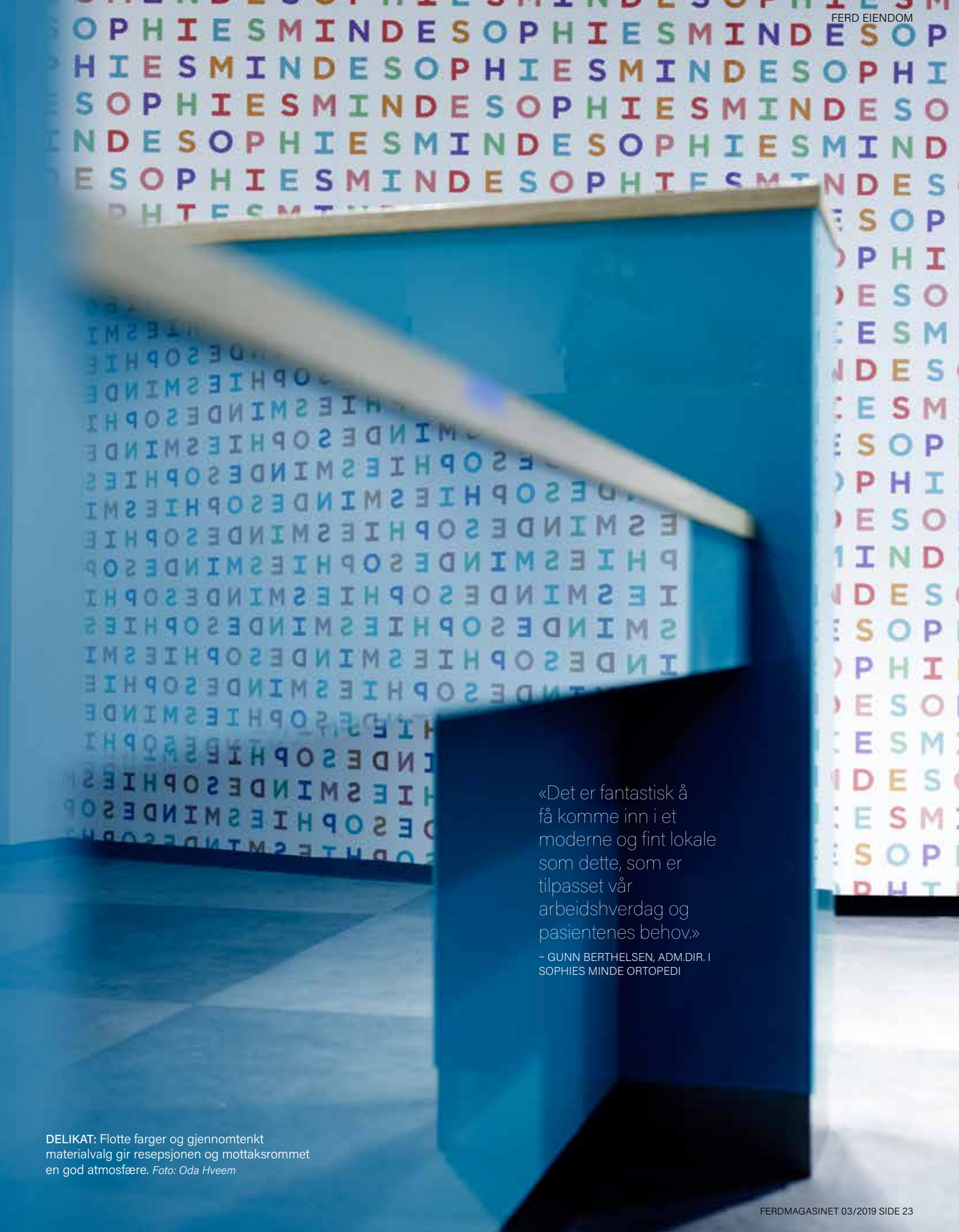
busstopp ligger enda litt nærmere.

– Vi er i en prosess der vi satser på å få tildelt flere parkeringsplasser for dem som er avhengige av dem, forsikrer hun.

På Aker har Sophies Minde hatt resepsjon i 2. etasje. For å gjøre det nye bygget intuitivt for pasientene, har Sophies Minde samarbeidet tett med Ferd Eiendom gjennom hele prosessen.

– Nå er verkstedene og det administrative lagt til 2. og 3. etasje, slik at mesteparten av pasientbevegelsene foregår på bakkeplan hvor prøverommene er. Hun gleder seg til å endelig kunne åpne dørene for både pasienter og de ansatte.

– Jeg håper alle vil føle seg velkomne og vel ivaretatt i nytt bygg, avslutter Berthelsen.



«Det er fantastisk å få komme inn i et moderne og fint lokale som dette, som er tilpasset vår arbeidshverdag og pasientenes behov.»

– GUNN BERTHELSEN, ADM.DIR. I SOPHIES MINDE ORTOPEDI

DELIKAT: Flotte farger og gjennomtenkt materialvalg gir resepsjonen og mottaksrommet en god atmosfære. Foto: Oda Hveem

Over 1000 interessenter for Bråtejordet før salgsstart

På Strømmen ligger det populære boligområdet med et bredt utvalg rekkehus og leiligheter. I disse dager skal Ferd Eiendom og Mestergruppen i gang med salget av Bråtejordets andre felt, og interessen er allerede stor.

Ferd Eiendom og Mestergruppen kjøpte tomten sammen i 2012. Det første feltet, B5, hadde salgsstart tre år etter, og siste kvartal i 2018 var siste byggetrinn klar for overlevering. Til neste år er det planlagt å starte byggingen av feltet som legges ut for salg i disse dager. Med strålende beliggenhet og rask tilgang til storbyen, kan prosjektsjef Ragnhild Forslund være trygg på at interessentene kommer på banen.

– Tomten er solrik og ligger fint til med gåavstand til barnehage, skole og idrettsanlegg. I tillegg ligger både Strømmen storsenter og togstasjonen like ved, forteller hun.

DET BESTE FRA TO VERDENER

Beliggende sånn cirka midt mellom Oslo og Gardermoen, har de omlag 12 500

strømningene enkel tilgang til både hovedstaden og resten av verden. Ikke rart at mange velger å pendle fra Strømmen – selv om 23 minutter med tog kanskje ikke er for pendling å regne. Og åpner de terrassedøren, så høres jammen fuglekvisper og vinden som suser i trærne, også. Bråtejordet ligger perfekt til for dem som ønsker nærhet til naturen og trygge rammer for barna, uten at det går på bekostning av yrende byliv, kultur og karrieremuligheter.

– Beliggenheten gjør det mulig å komme seg mye rundt uten å måtte ty til bilen. I tillegg går all biltrafikk langs boligområdet og ned i p-kjeller. På denne måten er selve boområdet tilnærmet bilfritt, noe som gjør Bråtejordet til et veldig trygt og grønt område, forteller Forslund engasjert. Hun understreker at parkeringen selvfølgelig har godt med ladepunkter til el-bil,

BRÅTEJORDET

- Et boligprosjekt som utvikles i samarbeid mellom Ferd Eiendom og Mestergruppen.
- Består av 125 leiligheter og 63 rekkehus på 37 til 150 kvm.
- Første byggetrinn er forventet klart til overtakelse i 2021.
- Sentralt beliggende rett utenfor Strømmen sentrum, med marka i umiddelbar nærhet.
- Togforbindelse til blant annet Oslo og Gardermoen en liten rusletur unna.
- Skoler, barnehager og fritidsaktiviteter, samt populære Strømmen storsenter kort vei unna.
- Salgsstart høsten 2019, byggestart 2020 og overtakelse av første byggetrinn i 2021.



TRYGT OG GRØNT: Leiligheter i lavblokker og moderne rekkehus gir en god variasjon i type mennesker som ønsker å flytte inn i det hyggelige nabolaget. *Illustrasjon: Mestergruppen*

som legger grunnlaget for en miljøvennlig og fremtidsrettet livsstil.

Bråtejordet ligger på en høyde utenfor Strømmen sentrum, med naturskjønne Bråteåsen og Bråteskogen rett utenfor døra. Områdene byr på fine gang- og sykkelstier, i tillegg til gode fiske- og bademuligheter. For den mest standhaftige turgæeren, er det også lysløype vinterstid. Her er det enkelt å finne roen etter en hektisk dag.

GODE SYNERGIER

Prosjektet består av rekkehus og ulike ett- til femromsleiligheter fra 37 til 150 kvadratmeter, og har fasiliteter som skal kunne dekke de fleste behov. Det skaper en fin nabolagsdynamikk med en god sammensetning av mennesker i ulike faser av livet.

– Det at vi kan tilby et stort utvalg boliger, gjør at alle skal kunne finne noe som passer for nettopp dem, sier Forslund. Hun forteller om en god prosess, der lagspill settes høyt både av Ferd og Mestergruppen.

– Vi samarbeider godt og spiller hverandre gode. Det gjør at vi kan dra nytte av de erfaringer og den kunnskapen begge parter sitter med, forklarer Forslund. Hun legger til at det er nettopp dette som har gjort Bråtejordet til et prosjekt som kan hente ut de synergiene man ønsket å oppnå med å kjøpe akkurat denne tomten sammen.

Prosjektleder i Ferd Eiendom, Thorbjørn Barrett Sele, ser også en klar fordel i måten Ferd og Mestergruppen utfyller hverandre på.

– I tillegg har vi signert avtale med AF-gruppen som entreprenør på dette feltet. Det gir oss en etterlengtet sikkerhet, både i leveransen og videre utvikling av den idylliske landsbyen ved Strømmen, sier han.

Nå gleder han seg til å komme i gang med byggingen av andre felt på Bråtejordet, sammen med gode samarbeidspartnere. Første byggetrinn skal være klart for innflytting i 2021.

Les mer om Bråtejordet på bratejordet.no, eller ta kontakt med eiendomsmegler Tom Z. Bliksmark på tlf. 90 92 59 04 eller eiendomsmegler Lene Markegård på tlf. 91 82 39 23.

Nærmer seg salg av NRK-tomten

I april lanserte Ferd og Snøhetta sine spektakulære planer for Marienlyst. I juni ble planprogrammet for ny regulering av den historiske tomten vedtatt, og nå er sannsynligvis den spennende salgsprosessen rett rundt hjørnet.

– Vi venter i spenning for å se hvordan NRK vil gjennomføre salget av eiendommen, og forstår godt at dette må gjøres på en grundig måte og til beste for alle parter, sier Silje Strøm, markedsdirektør i Ferd Eiendom. Hun er blant dem som har vært med i prosessen med utviklingen av prosjektet fra start. Ferd og Snøhettas NRK-prosjekt har fått navnet Lyst, og er ment som en grønn, skapende og inkluderende bydel – til glede for hele Oslos befolkning. Siden lanseringen har teamet fulgt spent med på reguleringsarbeidet som har pågått i regi av NRK og Plan- og bygningsetaten.

SVARER PÅ PROFILEN

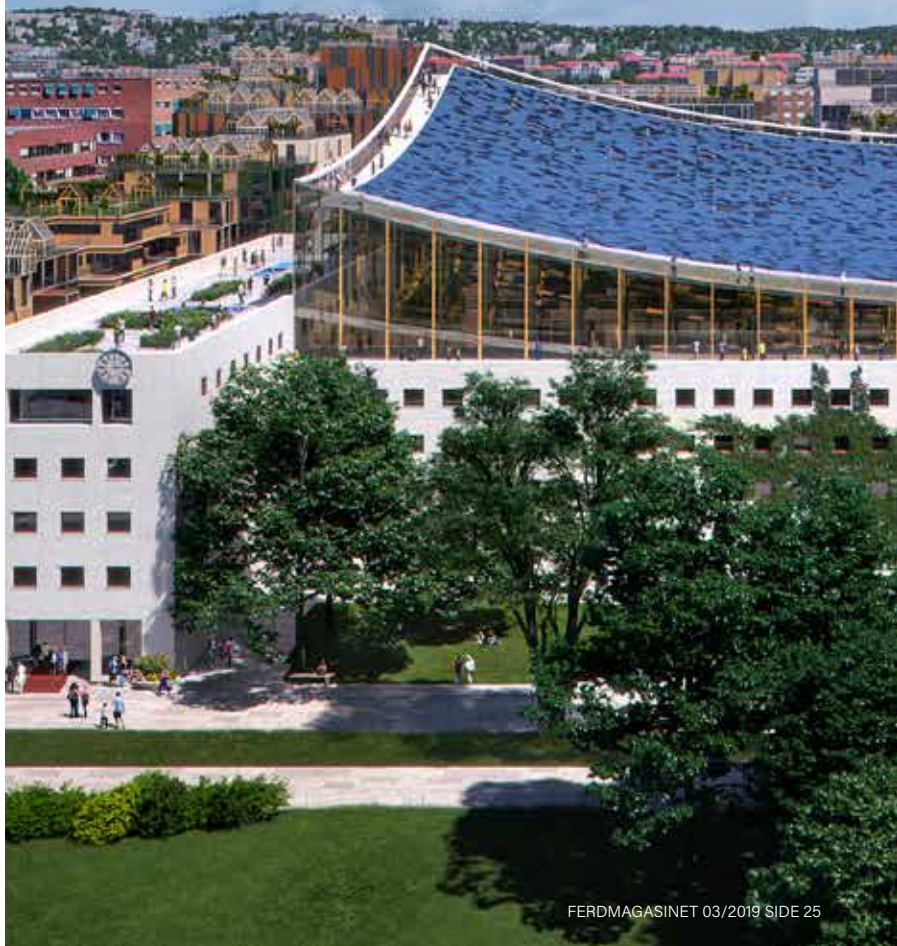
I planprogrammet som ble vedtatt i sommer, legges det opp til et totalareal på inntil 167.200 kvm (BRA), der 36.000

kvm (BRA) tilhører det bevaringsverdige Kringkastingshuset og inntil 107.400 kvm tilhører boligareal (BRA). Inne på området legges det blant annet opp til flerbrukshall og barnehage.

– Dette er i tråd med våre forventninger, og vi ser gode muligheter for å kunne skape et godt sted å bo, leve og jobbe innenfor disse rammene, sier hun. Strøm legger til at Ferd vil bruke all sin erfaring fra eiendomsutvikling og langsiktig industrielt eierskap, både i etablerte og nystartede selskaper, for å bidra til at dette blir den nye bydelen Oslo trenger.

LYSTHuset: Diamanten i prosjektet Lyst, kringkastingshuset i ny drakt.

Illustrasjon: Snøhetta/Plomp



10 år med dobbel bunnlinje

Det norske IT-selskapet Unicus feirer i år 10-årsjubileum. Det siste tiåret har brakt med seg suksess både i Norge og Sverige, og nylig etablerte selskapet seg også i Finland. Nå står flere internasjonale markeder for tur og målet er å skape arbeidsplasser for flere mennesker med Asperger-diagnose.

STØ KURS PÅ VISJON

– Mennesker med autisme har ofte etterspurte egenskaper som detaljfokus, nøyaktighet, struktur og systematisk tilnærming. Vi i Unicus ser på disse egenskapene som en styrke og bruker dem som et konkurransefortrinn innen tjenester knyttet til softwareutvikling, dataanalyse og testing og kvalitetssikring av IT-systemer, sier Unicus' grunnlegger Lars Johansson-Kjellerød.

Selskapet har i dag over 60 ansatte fordelt på kontorer i Oslo, Stavanger, Stockholm og Helsinki. Nå skal Unicus vokse til nye markeder.

– Vi ønsker å vokse for å få flest mulig i arbeid og sette en standard i markedet med vår merkevare og visjon, sier Johansson-Kjellerød.

Målet er å nærme seg 110 konsulenter med Asperger neste år og 150 året etter, samtidig som selskapet skal etablere seg i nye markeder.

– Det blir viktig å holde stø kurs på visjonen om å få flere i arbeid. Vi må være dynamiske og tilpassningsdyktige nok til å utvikle nye tjenester og nye markeder, fortsatt med utgangspunkt i våre styrker, forteller han.

SKALERBART KONSEPT

Det er i år 10 år siden Johansson-Kjellerød kom til Ferd med idéen om å starte et konsultentselskap. Med på laget hadde han Telenor som første pilotkunde. Ferd så potensialet og bidro med tilskudd for å finansiere oppstarten av selskapet. Espen Daae, investerings sjef i Ferd Sosiale Entreprenører forteller at det ikke tok lang tid før selskapet stod på egne ben.

– Vi gikk inn med egenkapital i 2016 og hadde en ambisjon om å doble antall ansatte og vokse i Norden. Dette har Unicus lyktes med og vi har stor tro på at konseptet er skalerbart, også til andre europeiske markeder, sier han.

Eierskapet i selskapet er strukturert slik at Ferd Sosiale Entreprenører er med på å redusere risikoen når selskapet satser



JUBILEUM: Unicus markerte 10-årsfeiringen med en fest for ansatte, kunder og støttespillere. Fra venstre Unicus-gründer Lars Johansson-Kjellerød, Katinka Greve Leiner, direktør i Ferd Sosiale Entreprenører, Johan H. Andresen, styreleder og eier av Ferd, Christian Ursin-Holm, daglig leder i Unicus og Espen Daae i Ferd Sosiale Entreprenører. Foto: Sveinung Bråthen

internasjonalt.

– Innsikt i potensialet til de ansatte og villighet til å tenke offensivt og langsiktig er en rød tråd i hele investeringen, forteller Daae.

DOBBEL BUNNLINJE = SOSIALE RESULTATER

Ferd Sosiale Entreprenører er med som investor og utviklingspartner når Unicus satser i nye markeder. I tillegg til midler stiller den sosiale investoren med forretningskompetanse og verktøy som skal hjelpe Unicus å lykkes.

– Unicus kombinerer god finansiell avkastning med sterke og målbare sosiale

resultater. Denne kombinasjonen kalles ofte dobbel bunnlinje. Det er viktig for oss at selskapet ikke bare måler sosiale resultater, men også jobber med å styre etter dem, sier Daae.

INTERNASJONAL SATSNING

Unicus var imidlertid ikke først ut med denne forretningsidéen. Danske Specialisterne var pionéren med etablering allerede i 2003. Siden den gang har det kommet til over 30 selskaper som kobler autismsens særtrekk og IT. Mange av disse er statsstøttede virksomheter mens andre opererer på markedets premisser.

Tyske Auticon ble etablert i 2011 og er



GODT SAMARBEID: Unicus har en rekke store navn på kundelisten. Her er daglig leder i Unicus, Christian Ursin-Holm sammen med Gro Rognstad i DNB (tv) og Merete Svidal Llewelyn i Equinor. *Foto: Sveinung Bråthen*

den største aktøren i markedet. Selskapet sysselsetter mer enn 150 ansatte fordelt på kontorer i Tyskland, Storbritannia, USA, Canada, Frankrike, Sveits og Italia. Ferd Sosiale Entreprenører har også eierandeler i Auticon.

– Vi gjorde et oppkjøp i USA sammen med tyske Auticon i 2017, og har senere konvertert denne posisjonen til aksjer i Auticon. Dette er et selskap med en veldig lik forretningsmodell som Unicus, med samme målgruppe og samme kundesegment, forteller Daae.

MARKED I UTVIKLING

De fleste aktørene som opererer med denne forretningsmodellen er fortsatt små. Daae tror derfor det er gode muligheter for konsolidering i bransjen, for å oppnå både finansielle og operasjonelle synergier. Han mener Unicus er godt posisjonert for å være en sentral aktør i konsolideringen og profesjonaliseringen av dette markedet.

– Unicus er spesielt skikket til å ta en større posisjon i markedet fordi det er et raskt økende behov for kompetansen selskapet tilbyr. Stadig flere kunder har kontinuerlig produktutvikling av digitale tjenester og komplekse IT-utfordringer med korte tidsfrister, sier Espen Daae.

ASPERGER

Asperger syndrom karakteriseres som en nevropsykologisk utviklingsforstyrrelse som ofte blir sett på som en høyt fungerende form for autisme. Selv om tallene varierer, anslås det at syv av ti mennesker med diagnosen autisme står utenfor arbeidslivet.

Samfunnseffekt:

Unicus har utviklet en modell for å beregne den samfunnsøkonomiske lønnsomheten ved å bringe mennesker fra utenforskap inn i arbeidslivet. Verdien per ansatt er beregnet til ca 466 000,- per år. Dersom 100 mennesker med Asperger diagnose kommer i arbeid, viser modellen at det vil spare samfunnet for ca 46,6 millioner kroner i året. Dette er summen av hva de ansatte betaler i skatt, besparelse på trygdeutgifter, og hva selskapet betaler av arbeidsgiveravgift og selskapsskatt.

MITT ENGASJEMENT



Foto: Alex Asensi

Navn: Lise Arvesen

Stilling: Gründer, forretningsutvikler, mentor og foredragsholder

Alder: 52

Sosialt engasjement: Innleid forretningsutvikler for Ferd Sosiale Entreprenører og Impact StartUp

Hva motiverer deg i arbeidet med sosialt entreprenørskap?

Min største motivasjon er å hjelpe sosiale entreprenører med å nå gjennom til betalende kunder. Flere kunder betyr at de sikrer sin økonomiske bunnlinje og dermed kan levere på de fantastiske sosiale resultatene AS Norge trenger.

Hvordan ble du kjent med Ferd Sosiale Entreprenører?

Jeg jobbet med en av de sosiale entreprenørene i Ferd's portefølje i 2017. Selskapet heter Medarbeiderne og ansetter tidligere rusavhengige.

Hva er din bakgrunn med dette arbeidet tidligere?

Jeg har ikke tidligere jobbet med sosialt entreprenørskap, men sitter på verdifull kunnskap om merkevarebygging, kunder og salg. Jeg startet eget selskap, Virre Vapp AS, i 1999 og designet, produserte og solgte egne barneklær i hele Norge. Jeg gikk også online med egen web shop i 2000 som en av de første i landet.

Hvordan ønsker du å bidra videre?

Jeg ønsker å bidra til at offentlig sektor våger å samarbeide og handle med mindre aktører. Det handler ikke lenger om juridiske hindre, men om å endre tankesett og kultur. Når dette skjer vil «markedsplassen» mellom offentlig og privat sektor fungere bedre og gi flere sosiale entreprenører muligheter til å lykkes.

Globalt selskap, trygge reiser verden over

Produksjonsenheter i elleve land, 2800 medarbeidere i mer enn 40 – og kunder i 80 land på alle kontinenter: Det sier seg selv at forretningsreiser ikke er noe man tar lett på i Elopak. Nå har konsernet innført et program som gir alle ansatte verden over en høy grad av sikkerhet, enkel bestilling og relevant stedstilpasset informasjon – uansett hvor de skal.

– I Elopak legger vi vekt på at konsernet utøver arbeidsgiveransvar for alle medarbeidere på jobbreise. Vi vil at de skal være trygge og vel ivaretatt underveis, uansett hvilken konsernheten de er ansatt i og hvor i verden de befinner seg, sier Jannicke Granviken Woxmyhr, Specialist Director Group HR.

Å gjennomføre dette er imidlertid en krevende oppgave. Elopak-enheter i forskjellige land er underlagt ulike nasjonale regelverk, kulturelle forskjeller kan komme inn i bildet, og det er nødvendig å håndtere et vidt spekter av kommunikasjonsutfordringer og praktiske spørsmål. I tillegg kommer sikkerhet og faremomenter: Alle som er på reisefot kan komme opp i vanskeligheter på grunn av sykdom, uhell eller andre sikkerhetsutfordringer.

– For å få en sikker og effektiv og brukervennlig global reiseløsning har Elopak utarbeidet et konsept der systemet for reisebestilling automatisk samhandler med reiseforsikring og systemet for beredskap, varsling og redningsservice. Dette gir medarbeidere på forretningsreise trygghet hele veien – fra de går ut av døren på sin vanlige arbeidsplass til de er vel tilbake, forteller Woxmyhr.

GLOBALE PARTNERE

Konseptet er basert på et samarbeid mellom Elopak og forretningsreisebyrået Egencia, som inngår i verdens ledende reiseselskap Expedia Group; det dansk-baserte globale rednings- og sikkerhetsselskapet Falck; og forsikringsgiganten AIG/SCR (Special Contingency Risks i London), som sørger for at alle Elopak-medarbeidere har god forsikringsdekning.

– I likhet med Elopak er selskapene globale aktører. De opererer nær sagt overalt i verden, og kan dekke våre behov i alle

markeder. De ble valgt etter at vi hadde vurdert en rekke sentrale aktører innenfor reiseliv og sikkerhet. Målet var å finne en optimal kombinasjon av geografisk dekning, funksjonalitet og pris, samtidig som systemene måtte være både velprøvde og gjenstand for stadig oppgradering og forbedring, supplerer Danilo Stang, Global Category Manager, Purchasing Manager Norway og Corporate Travel Manager. Det var han som hadde hovedansvaret for anbudsprosessen for forretningsreisebyrået Egencia, mens Jannicke Woxmyhr sto for prosessen for «Duty of Care»-konseptet i nært samarbeid med Elopaks norske reisekoordinator Else Becher, som representerte det reisefaglige. I tillegg var Willis Towers Watson, Elopaks, globale megler på forsikringer, en meget viktig bidragsyter i anbudsprosessen

– Prosessen var meget kompleks, i og med at den innbefattet flere leverandører og mange land med ulike forsikringsdekninger som krevde skreddersøm innenfor et helhetlig konsept, sier Danilo Stang.

NY ÆRA

Gjennom årene har Elopak arbeidet mye med å finne stadig bedre og mer effektive reiseløsninger.

– Med vår avtale med Egencia har vi nå fått et globalt system som på mange måter innleder en ny æra, sier Stang. Han forteller at implementeringen av programmet startet i 2018, og at det fortsatt gjenstår arbeid for mulighetene er fullt utnyttet i alle enheter – dette gjelder blant annet automatisering av reiseregninger og funksjoner for statistikk.

– All den viktigste funksjonaliteten er imidlertid på plass, testet og tatt i bruk. Og erfaringene så langt bekrefter at vi har fått et effektivt verktøy som fungerer godt

for medarbeiderne på tvers av kontinenter og landegrenser, blant annet fordi vi har muligheter for tilpasninger i form av for eksempel språk, og for integrering av lokale serviceleverandører som leiebilfirmaer og taxioperatører. Grunnfunksjonene er imidlertid de samme overalt, sier Stang. Han understreker at reisebestillinger dermed er i tråd med målene for utviklingen av konsernet generelt: Kontinuerlig forbedring av arbeidsprosesser, konsistent kvalitet, og samme standarder og «beste praksis» overalt.

ETT KONTAKTPUNKT

Med Egencia trenger alle som bestiller forretningsreiser bare å forholde seg til én bookingplattform, som til gjengjeld alltid skal benyttes. Plattformen inneholder all nødvendig informasjon for å planlegge og bestille reisen, og lagrer så en komplett oversikt over alle detaljer, tidspunkter og avtaler. Og informasjonen er tilgjengelig via internett, e-post, mobil eller nedlastet offline-løsning døgnet rundt, 365 dager i året.

– Egencia sender all informasjon om den bestilte reisen videre til Falck Global Assistance. AIG forsikring er sømløst integrert hos Falck, og dermed er vårt «Duty-of-Care» program en del av pakkelsen for sikkerhet for våre reisende. Og all samlet informasjon er tilgjengelig via appen Safeture Pro, som lastes ned og installeres på den enkeltes smarttelefon, sier Jannicke Woxmyhr.

FULL OPPDATERING

I tillegg gir Safeture Pro-appen tilgang til et vell av ytterligere informasjon, tilpasset stedet der den reisende befinner seg i øyeblikket: Hvor skal man henvende seg ved sykdom eller skade, informasjon og råd om eventuelle farer og risikofaktorer, aktuelle nyheter –

ANSVAR FOR ANSATTE: Danilo Stang og Jannicke Woxmyhr har vært sentrale i arbeidet med å få på plass Elopaks nye totalkonsept for forretningsreiser.
Foto: Oda Hveem



dessuten tips om attraksjoner, restauranter og kulturopplevelser.

– Skjer det noe viktig i nærheten får man beskjed via appen eller SMS. Og blir det for farlig å dra til et område får den reisende klar beskjed, supplerer Danilo Stang.

Reiseråd, advarsler og øvrig informasjon er hentet fra Falck, Egencia og AIG/SCRs globale nettverk, som tilsammen har et enormt informasjonstilfang fra alle kanter av kloden. Det er trolig få i verden som har bedre oversikt over hva som skjer.

– Brukeren kan imidlertid velge filtre som styrer hvilket informasjonsnivå man får. Ellers kunne det nok bli for mye av det gode i enkelte tilfeller, sier han.

EGEN ALARMKNAPP

Jannicke Woxmyhr trekker frem at Safeture Pro-appen også har en rød «alarmknapp». Trykk på den – og dermed varsles Falcks globale alarmsentral, som umiddelbart kontakter den reisende for å få oversikt over situasjonen. Og når det trengs sørger sentralen for nødvendig hjelp og assistanse, enten fra Falcks lokale medarbeidere eller andre instanser i nærheten.

– Dette gir en høy grad av trygghet om man skulle komme ut for noe: Sykdom, uhell, terror, kriminalitet, mistet nøkkel – eller noe annet man trenger hjelp for å løse, sier hun.

VET HVOR DU ER – HVIS DU VIL

Safeture-appen sørger for at Falck vet hvor man kan finne brukeren. Men hverken Falcks medarbeidere eller Elopaks ledelse har tilgang til posisjonen unntatt når det er behov for assistanse eller andre forhold gjør det nødvendig.

– Vi ønsker ikke å overvåke våre medarbeidere, men sporingsfunksjonen i Safeture reiser selvfølgelig spørsmål rundt personvern. Brukeren har derfor full adgang til å skru av funksjonen, selv om sikkerhetshensyn gjør at vi ikke anbefaler dette, understreker Woxmyhr. Hun forteller at Safeture Pro-appen til å begynne med ble møtt med skepsis fra enkelte medarbeidere som hadde liten lyst til å få alle sine bevegelser overvåket.

– Etter hvert ser vi imidlertid at de fleste føler seg trygge på at det ikke skjer noe misbruk, også i land der det generelle tillitsnivået ikke er like høyt som vi er vant til fra Norden, sier hun.

REISENETTVERK

Jannicke Woxmyhr understreker at det har vært arbeidet systematisk med å forankre «Duty of Care»-programmet blant konsernets medarbeidere.

– Man kan ikke ta det for gitt at alle synes det er greit å gi avkall på etablerte ordninger, kanskje på tvers av tilvante praksis og ulik kultur. Derfor har det vært viktig å kommunisere kunnskap og skape forståelse, og samtidig ta vare på tilbakemeldinger, reaksjoner og ønsker, sier hun.

I denne prosessen har Elopaks interne «reisenettverk» hatt en sentral funksjon. Det er et nettverk som består av nøkkelpersoner innenfor praktisk reisevirksomhet og -administrasjon i alle konsernets enheter.

– Vi møtes hvert kvartal for å utveksle innsikter, erfaringer og ideer, både for å styrke vår samlede kompetanse og å finne frem til forbedringer. Selv har jeg et klart inntrykk av at det globale reisebookings-system og «Duty of Care»-programmet med tilhørende funksjoner blir mottatt med stigende begeistring, i takt med at stadig flere får erfaring fra praktisk bruk, sier Jannicke Woxmyhr.

En viktig milepæl for Aibel

Den 18.juli samlet ansatte, kunder og leverandører seg ved Aibels verft i Haugesund for å feire utseilingen av den 3500 tonn tunge M40-modulen. Nå gjenstår kun installeringen på Heidrun-plattformen.

STOR DAG: M40-modulen ble kjørt ut av Nordsjøhallen i Haugesund 12. juli.
Foto: Øyvind Sætre/Aibel.



I oktober 2016 vant Aibel oppdraget med å levere de to modulene M25 og M40 til Heidrun-plattformen beliggende utenfor Trøndelagskysten. Modulene skal sikre at plattformen kan ta imot produksjonen fra Dvalin-feltet.

– Dette er et svært viktig oppdrag for oss og synliggjør vår sterke og forbedrede konkurransevne i et fremdeles utfordrende marked, sa daværende konsernsjef i Aibel, Jan Skogseth, den gang.

Aibel har hatt ansvar for prosjektering, innkjøp, bygging og installasjon av de to modulene, i tillegg til store modifikasjoner offshore. H25 på rundt 400 tonn ble levert våren 2018, mens leveransen av den langt større M40-modulen markerte slutten på prosjektets omfattende byggefase. Installasjonsfasen vil etter planen ferdigstilles i september 2020.

INTENSIV PROSESS

Arbeidet med de to modulene lot på ingen måte vente på seg. Ambisiøse mål for prosjektet ble satt, og prosjekteringsarbeidet kom godt i gang allerede samme høst. Aibels tunge kompetanse fra krevende ombygginger på blant annet Troll-plattformen kom godt med, og ved hjelp av god prosjektstyring og hardt arbeid ble mål og stramme tidsfrister nådd.

For eksempel ble de første fabrikkasjontegningene levert allerede etter ni måneder. Det ga et meget bra utgangspunkt for modulbyggingen.

Fra prosjektering og bygging - til arbeidet offshore, vil prosjektet kreve en bemanning på omlag 700 personer. At prosjektet, som til nå har krevd 3,5 millioner arbeidstimer, ikke har ført med seg en eneste alvorlig hendelse, vitner om et velsmurt maskineri med høyt sikkerhetsfokus i alle ledd.

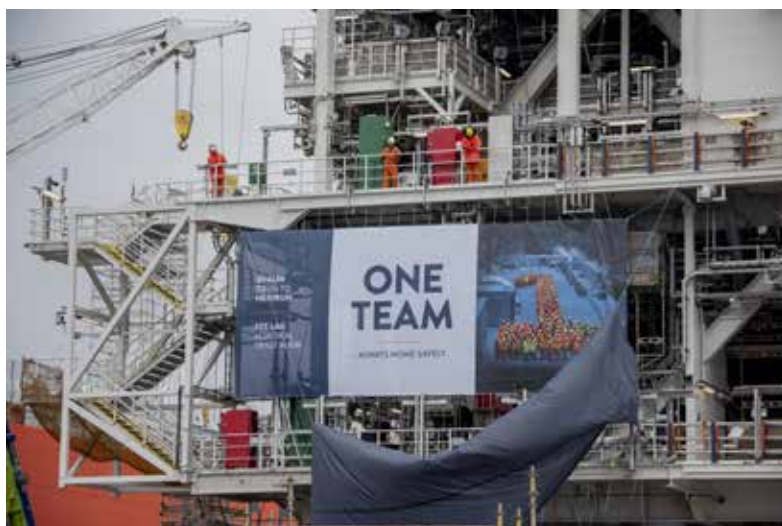
ET STERKT LAG

Under slagordet «One Team», har arbeidet med de to Dvalin-modulene generert en rekke suksesshistorier om godt samarbeid internt, men også om samarbeidet med Equinor som kunde og Wintershall Dea som operatør på Dvalin-feltet.

- Dette er et resultat av en konstruktiv tilnærming til utfordringer, og en åpen dialog på tvers av disipliner, funksjoner og selskap, forteller prosjektdirektør hos Aibel, Anders H. Nilsen.

Prosjektet står som et lysende eksempel på hvordan god samhandling mellom leverandør og kunde kan sikre at industrien forblir konkurransedyktig langt inn i fremtiden.

- Aibel-teamet i Haugesund har levert en kompleks modul av høy kvalitet, i henhold til plan, og med en fremragende sikkerhetsstatistikk og sikkerhetskultur, sa



STERKT LAG: Godt samarbeid har vært nøkkelen til å lykkes med det omfattende prosjektet. Foto: Øyvind Sætre/Aibel.

en tydelig imponert Roy Padgett, som er prosjektleder for Dvalin-utviklingen ved Wintershall Dea. Han fulgte deretter opp med en velfortjent gratulasjon med den fantastiske prestasjonen av Aibel.

Teamet har med andre ord god grunn til å være stolte, noe feiringen ved Haugesundverftet naturligvis bar preg av. Her vanket det pølser og is til alle. Selv værgudene slo til med ekstra strålende vær for de mange ansatte som har jobbet hardt i snart to år med det omfattende oppdraget – et oppdrag som er med på å sikre Aibels posisjon som bransjens sterkeste totalleverandør innen olje- og gassindustrien.

AIBEL

- Ledende serviceselskap innen olje, gass og havvind.
- Har rundt 4.000 medarbeidere, som er engasjert på land og offshore.
- Lokalisert nær sine kunder, og har 6 lokasjoner i Norge.
- I tillegg til virksomheten i Norge, har Aibel virksomhet i Thailand og Singapore.

aibel[®]

Høstpakke fra Helsport

Det er høstferietid, så vi må vel innse at det beste av sommeren er over. Men høsten er jo heller ikke å forakte. I hvert fall ikke når du kan gi deg i kast med skog og mark og fjell, og utstyret er i orden. Og med Helsports pakkeløsning for høstturen er du klar for det meste: **Fjellduk Pro** er kort fortalt enkel beskyttelse mot været – et produkt fungerer like bra som tarp under lunsjen på regnfylte dager som poncho, soveposeovertrekk eller vindsekk. Perfekt når det er jakttid og du skal tilbringe mange timer på post – du får den i flere farger, kamuflasjemønstrer inkludert. Det medfølger hette og ermer som tas av eller på etter behov, slik at du kan få god bevegelse når du bruker kikkert eller våpen.

Men når elgen er skutt eller dagens strekning tilbaketrukket er det hyggelige timer i tellet som gjelder. Helsport **Varanger Camp** er en lavvo med et inngangsparti som er bygd ut

for å gjøre det komfortabelt å bevege seg ut eller inn, og som beskytter mot regnet når du åpner inngangen. I tillegg bidrar løsningen til at romfølelsen blir bedre og gulvplassen større, og utbygget har dessuten to vinduer som sikrer godt lys inn i lavvoen. Og om du supplerer med **Lavvo vedovn** kan du nyte gode kvelder rundt sprakende ild, selv om regnet høljer ned. Godt og varmt, og et midtpunkt for sosiale timer i godt lag.

Og ja, duken er behandlet med flammehemmer, så du fyrer trygt mens du venter på at natten skal komme, og det blir tid for å rulle ut din **Rago sovepose**, Helsports ideelle tre-sesongpose med perfekt balanse mellom varme, vekt og pakkvolum. Den holder deg varm etter at ovnen er slukket og kulden kryper inn – helt ned til minus fem, og minus syv for lady-varianten.



Pakkeløsning for det gode uteliv. Foto: Helsport

God verdiutvikling for Ferd i første halvår

Av halvårsberetningen for Ferd fremgår det at samlet avkastning på den verdjusterte egenkapitalen ble 4,4 prosent i de første seks månedene av 2019. Alle forretningsområdene oppnådde en positiv avkastning, som samlet, justert for utbytte til eierne, beløp seg til 1,4 milliarder kroner.

Komplett halvårsberetning er tilgjengelig på www.ferd.no






NOT FOR THOSE WHO BUY NEW ALL THE TIME

“Sustainability” is the word of our time. But contrary to what some say, buying new things all the time, and recycle them, isn’t at all sustainable.

Our way of keeping up with Mother Earth is about making products that are really durable – items that doesn't become untrendy but are made to be maintained and repaired, again and again.



Lundhags

Sustainable for real. www.lundhags.com