

FERDMAGASINET

04/2019 KONSERNMAGASIN UTGITT AV FERD AS



Havvind på
Doggerbank

Side 4

FERD

I denne utgaven:



4 AIBEL Kjøper svenske XL-Bygg



17

FERD Flytteplaner



20

FERD CAPITAL Årets ledertalent



26

FERD SOSIALE ENTREPRENØRER
Årets vinner

LEDER
Julegavetips: Noe å bli klokere av

3 **MESTERGRUPPEN**
Byggtorget-kjeden: Satser grønt i Mo i Rana

16 **FERD** 25
Ferdjefen: Teamet opp med 13-åring i sjakkturnering

AIBEL
Grønn energi: Milliardkontrakt for Doggerbank

4 **FERD**
Flytteplaner: Langsiktig leieavtale i Oslo sentrum

17 **FERD SOSIALE ENTREPRENØRER** 26
SosEntKonferansen: Feiret sine første ti år

SERVI GROUP
Støtter unge teknologer: Høytflyvende Reodor i Førde

10 **IMPACT INVESTING**
Nytt konsernprosjekt: Investerer i lønnsom bærekraft

18 **FERD SOSIALE ENTREPRENØRER** 30
Årets Sosiale Entreprenør: iMAL hjelper barn å knekke lesekode

BRAV
Sunnere smøring: God glid og spikerfeste – uten fluor

12 **FERD CAPITAL**
Krisztina Horvath: Kåret til årets ledertalent

20 **FERD SOSIALE ENTREPRENØRER** 30
Impactpodden: Ny podkast om sosiale entreprenører

BRAV
Sportslige tips: Vintergaver under treet

14 **FERD EIENDOM**
Petersborg: Nabolagshus på værmiljøets premisser

22 **DETTE & HINT** 32
Julefest i Tiedemannsbyen. Manuels julebrød. Nytt om navn

FERD

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

FORRETNINGSOMRÅDER

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

REDAKSJONEN
BOLT.as

TEKST

Ferd ved:
Hans Gudmund Tvedt
(side 4–17, 32),
Signe Marie Sørensen
(side 18–25),
Anniken Grundt
(side 26–31)

DESIGN/LAYOUT
BOLT.as

TRYKK

Bodoni Oslo AS
Opplag: 1 750

PÅ FORSIDEN:

Aibel har vunnet årets andre multimilliardkontrakt for havvind – denne gangen for omformerplattformer på Doggerbank. Illustrasjon: Aibel (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

Julegavetips



Foto: Frederic Boudin

«The Economist kan man være enig eller uenig med, men det er umulig å ikke bli klokere og mer reflektert av bladet.»

Jaha, så var det den tiden igjen. Desember og julegavepress. Et alvorlig i-landsproblem. Nå kunne jeg jo løst dette, både for dere og meg, ved å foreslå at det bare er å logge seg på en eller flere av e-handelsidene til Ulvang, Lundhags, Helsport eller Swix, som nå er oppe og går. Og der gjorde jeg det jaggu også. Men det var ikke det jeg egentlig hadde tenkt å bidra med, og det hadde vel blitt en rekordkort-leder også.

Derimot ville jeg å foreslå en type gave som innehar helt spesielle og mangfoldige karakteristika. Gaven passer for alle aldre, og alltid. Likevel, den er nok spesielt egnet for folk som ellers lar seg bombardere med inntrykk, har utfordringer med å orientere seg i et villnis av alternativer, men fortsatt søker reell innsikt. Den er svært bærekraftig, da den faktisk søker løsninger på viktige problemer og dessuten kan nyttes elektronisk hvis du vil. Gaveforslaget er innsikt i form av et abonnement på et tidsskrift. (Ja, det var jo veldig originalt og gudsjammerlig kjedelig, tenker du, men det er vel en grunn til at du har lest Ferdmagasinet så langt!).

Nå finnes det jo et enormt utbud av tidsskrifter. De aller fleste av dem er ganske smale, enten i tema eller i politisk målgruppe. Slikt sett kunne jeg foreslått både «Harvest» og «Klassekampen», og gjør det for så vidt også, men det er ett tidsskrift som alltid er relevant og som favner mange temaer. Det er «The Economist».

Navnet er egentlig litt villledende, da økonomi bare er ett av mange saksområder som får oppmerksomhet i bladet. Egentlig kommer jeg ikke på hva som ikke blir skrevet om her, men alt føles viktig. Politikk,

kultur, vitenskap, litteratur, – alt er der. Artiklene er stort sett korte, på godt under én side, mens noen temaer kan får et ordentlig dypdykk på to eller flere sider. Felles for alle sakene er at de er svært godt undersøkte, illustrasjoner og datagrunnlag er glitrende vist og analysert, og teksten skrevet på et frydefullt godt engelsk språk. Og hver overskrift er et ordspill, – et godt et.

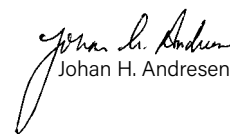
Det er ytterligere to poeng med akkurat dette forslaget. For det første: Vi er i ferd med å bli nedlesset av data og inntrykk. Selv om vi forsøker å lage snedige utvalg av kilder som kan gi oss relevant informasjon, så risikerer vi å ende med kanaler og plattformer som bare forsterker det vi allerede tror. Vi trenger altså kontinuerlig å bli utfordret av andre fakta og analyser enn de komfortable og de morsomme. Spesielt gjelder dette yngre mennesker som ikke nødvendigvis ennå har funnet sine interesser, idéer eller sitt verdigrunnlag.

The Economist kan man være enig eller uenig med, men det er umulig å ikke bli klokere og mer opplyst av bladet. Og akkurat det, det å kunne reflektere over det man har lest og så danne seg noen nye tanker, se andre sammenhenger og forstå noe man har lurt på, er noe jeg aldri blir lei av. Hvis du eller den du vurderer å gi en gave til ikke er nysgjerrig, så går dere glipp av mye. Og ja, det går an å vekke nysgjerrighet. Noen av oss var heldige og hadde én eller flere lærere som gjorde akkurat det for oss. Og et blad kan både inspirere og holde nysgjerrigheten i live.

Det andre poenget er at hvis du bare skal holde eller gi bort ett blad, så er «The Economist» bladet.

Nå høres det unektelig litt merkelig ut at jeg skal promotere ett blad så sterkt. Jeg har ingen økonomiske egeninteresser eller andre baktanker med det. Bortsett fra at det kan gjøre deg og dine til enda mer pragmatiske, faktabaserte, troende på internasjonale institusjoner og systemer, nysgjerrige, – og derfor enda mer interessante for meg å lære av. Og kanskje vil vi ha mer å lære av hverandre som resultat.

God jul og et lærerikt nytt år!


Johan H. Andresen

Milliardkontrakt for Doggerbank

Kraftig vekst for fornybart: 29. oktober undertegnet Aibel årets andre storkontrakt – denne gang om milliardleveranser til Doggerbank, der Equinor og britiske SSE Renewables skal bygge ut verdens største havvindpark. Dermed har Aibel åttedoblet andelen grønne prosjekter i ordreserven i løpet av 2019.

OMFORMERPLATTFORM: Aibel har fått kontrakt på to og opsjon på en tredje. Plattformene vil få en nøkkelfunksjon på Doggerbank, verdens største bunnfaste havvind-utbygging. *Illustrasjon: Aibel*





«I år har det vært fem konkurranser om å bygge omformerplattformer i verdensmarkedet. Aibel har vunnet fire.»

– MADS ANDERSEN, AIBEL

– Dette er en viktig strategisk milepæl for Aibel. Ved å vinne denne kontrakten bekrefter vi vår posisjon som en foretrukket leverandør i det europeiske havvindsegmentet, samtidig som vi styrker vår rolle i den pågående transformasjonen av energibransjen.

Slik kommenterer konsernsjef i Aibel, Mads Andersen, konsernets andre multimilliardkontrakt innenfor fornybar energi i år. Den første kom i mai, da Aibel sammen med Singapore-baserte Keppel FELS vant en avtale med den tysk-nederlandske kraftnettoperatoren TenneT, som bestilte en ny omformerplattform til DolWin-klyngen på tysk sokkel i Nordsjøen.

– Med den nye kontrakten fra oktober utgjør prosjekter innenfor havvind nå nær 40 prosent av Aibels ordresreserve. Det er en åttedobling i løpet av ett år, og et overbevisende tegn på at vi har etablert oss som en betydelig internasjonal aktør på området, understreker konsernsjefen – som kan fortelle om svært god stemning blant både ledelse og medarbeidere.

VINDTURBINER: Doggerbank skal bygges ut med mer enn 300 av lignende type som disse fra Dudgeon Offshore Wind Farm, men større.

Foto: Ole Jørgen Bratland/Equinor

– Kontrakter som dette er inspirerende for oss alle – og styrker samtidig Aibels evne til å rekruttere nye dyktige medarbeiderne. Og det blir viktig for oss i tiden fremover, sier han.

«BETYDELIG STØRRELSE»

Partene er enige om ikke å offentliggjøre kontraktssummen, men Aibel opplyser at både DolWin5 og nå Doggerbank er oppdrag av «betydelig størrelse». Uttrykket indikerer i Aibel-sammenheng en verdi for selskapet på mer enn 2,5 milliarder kroner for hver av kontraktene.

– Med disse to store havvindprosjektene har vi i år tatt inn ordrer i havvindsegmentet på over åtte milliarder kroner. Dermed har vi fått god balanse mellom oppdrag for petroleumssektoren og fornybar energi – slik at vi har to solide ben å stå på, sier Nils Arne Hatleskog, konserndirektør Feltutvikling og havvind.

Denne balansen er svært positiv på et tidspunkt der det tradisjonelle offshoremarkedet er uforutsigbart og preget av konjunktursvingninger, samtidig som verden står foran et grønt skifte som kan gi store endringer i verdens energibruk.

– Med den sterke posisjonen vi nå har i både tradisjonell og fornybar del av offshoresektoren har vi imidlertid gode forutsetninger for å kunne holde virksomheten på et høyt nivå, uansett hvordan de forskjellige markedene beveger seg opp eller ned. Men fornybart kommer i tillegg til olje og gass, ikke istedenfor. Petroleumssektoren vil nok fortsatt være det største arbeidsområdet for oss i mange år fremover, sier Hatleskog.

OMFORMERPLATTFORMER

Kontrakten som ble undertegnet i Rotterdam 29. oktober innebærer at Aibel skal levere to omformerplattformer til prosjektene Creyke Beck A og Creyke Beck B på Doggerbank, med opsjon på en tredje plattform for Teesside A i samme område. Hver av plattformene får en kapasitet på 1,2 GW – tilstrekkelig til å konvertere de 3,6 GW som vindturbinene skal kunne levere når alle er på plass. Det er nok energi til å dekke behovet for over 4,5 millioner britiske hjem.

– Dette er såkalte HVDC-plattformer som vil ha en sentral funksjon i havvindparken: Vekselstrøm fra flere hundre store vindturbiner går via et nettverk av undersjøiske kabler til plattformene, der de konverteres til høyspent likestrøm (derav HVDC for High Voltage Direct Current). Strømmen ledes så de vel 130 kilometerne inn til kysten av Yorkshire i England, der den konverteres tilbake til vekselstrøm for den britiske høyspentnettet, forklarer Hatleskog. Han legger til at likestrøm gir betydelig lavere overføringstap enn



FORNYBARSUKSESS: Nils Arne Hatleskog, konserndirektør Feltutvikling og havvind (til venstre) og konsernsjef Mads Andersen kan fastslå at Aibel har åttedoblet ordreserveren innenfor havvind i år – nå utgjør den nær 40 prosent av totalen. Foto: Aibel

vekselstrøm i lange undersjøiske kabler, og at omformere derfor er et nøkkelement for å kunne produsere havvind langt fra land.

VERDENSLEDENDE PÅ HVDC

Den tidligere kontrakten fra mai i år gjaldt også en HVDC-plattform. Denne skal bygges for DolWin5-prosjektet på tysk sokkel i Nordsjøen, der Aibels første omformerplattform har vært i drift på DolWin2 siden 2016.

– I alle disse prosjektene har Aibel hatt et tett og godt partnerskap med det svensksveitsiske elektrokonsernet ABB, som har stått for det elektriske utstyret på plattformene. Dyktige ingeniører i begge selskaper har jobbet tett sammen gjennom mange år, og har lyktes i å utvikle integrerte løsninger som vi nå stolt høster resultatene av i et sterkt konkurranseutsatt miljø, sier Hatleskog.

– I tillegg har vi etablert et effektivt system for innkjøp, logistikk og materialflyt for våre leveranser. Tildelingen av Doggerbankkontrakten bekrefter vår konkurranseevne, legger han til – og understreker at det har vært verdifullt at mange fra det samme kjerneteamet har bidradd i alle Aibels omformerprosjekter.

– Vi har klart å bygge opp og ta vare på en solid kompetansebase med et team som gjør en fantastisk jobb. I år har det vært fem konkurranser om å bygge omformerplattformer i verdensmarkedet. Aibel har vunnet fire. Da tror jeg vi trygt kan si at vi er verdensledende på dette området, supplerer Mads Andersen.

POTENSIAL

Det internasjonale energibyrået IEA fastslår i en fersk rapport at havvind vil kunne dekke hele kraftbehovet i Europa, USA og Kina, og på lengre sikt har potensial til å levere mer strøm enn all elektrisk kraft som i dag produseres globalt. Byrået anslår også at havvindmarkedet frem til 2040 kan åpne for investeringer med beløp på størrelse med hele det norske oljefondet.

– Dette kan gi store muligheter for norsk leverandørindustri, som vil kunne ha stor nytte av kompetansen som allerede er bygget opp innenfor offshore. Men det dreier seg om et utpreget internasjonalt marked, og de fleste havvindparker vil bli bygget helt andre steder enn langs norske kyster. Skal vi lykkes er det nødvendig at norske myndigheter legger rammevilkårene til rette. For om potensialet er stort, så er konkurransen beinhard – her er det flere land og mange sterke aktører rundt om i verden som vil sette store ressurser inn på å lykkes, sier Hatleskog.

LANGSIKTIG EIER

Mads Andersen understreker at resultatene Aibel har oppnådd innenfor havvind har vært avhengig av at selskapet har hatt langsiktige eiere med vilje og finansiell styrke til å støtte omstillingsprosessen, og kompetanse til å drive aktivt eierskap.

– Vi er på vår side svært imponert over hva Aibel har fått til gjennom den langsiktige satsningen på havvind. Dette er et godt



Foto: Herman
Dreyer

«Vi våget å investere
tidlig i havvind, og det
får vi mye igjen for nå.»

– MORTEN BORGE, FERD

AIBEL AS

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

aibel®

HAVVIND PÅ DOGGERBANK

I september i år tildelte britiske myndigheter Equinor og SSE Renewables kontrakter for tre store havvindprosjekter i Doggerbank-området i Nordsjøen, døpt Creyke Beck A, Creyke Beck B og Teesside A. Dette blir verdens største bunnfaste havvind-utbygging, som når den står ferdig kan dekke rundt 5 prosent av Storbritannias samlede kraftbehov, tilsvarende forbruket i 4,5 millioner britiske hjem.

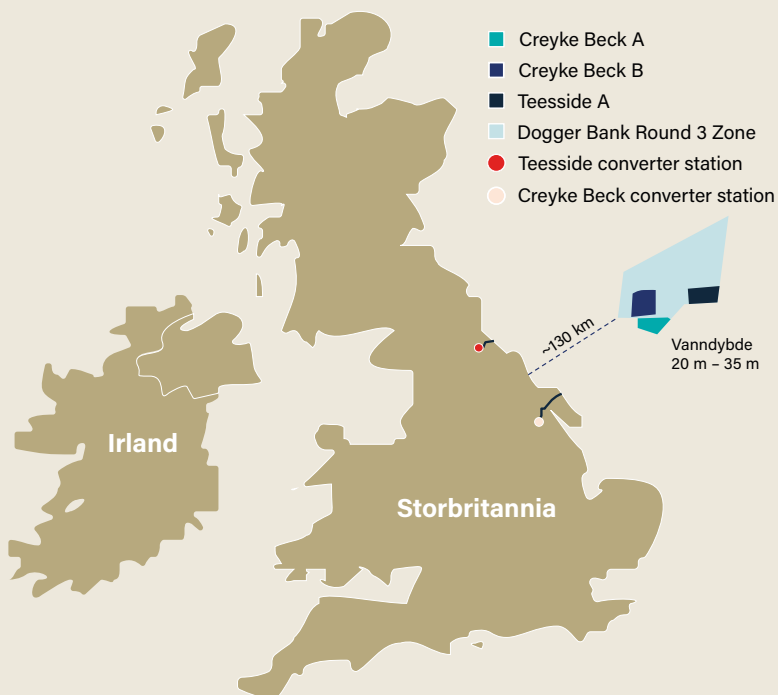
MER ENN 300 VINDTURBINER

Equinor planlegger å satse på svært kraftige vindturbiner med kapasitet på over 10 MW hver – likevel trengs det mer enn 300 av dem. De plasseres på søyler som står fast på havbunnen, og skal levere høyspent vekselstrøm til de tre store omformerplattformene Aibel og ABB har fått kontrakt eller opsjon på å levere, én for hvert felt. Plattformene skal bygges som såkalte jackets, det vil si at understellet utformes som fagverk i stål og plasseres på havbunnen. Dekket vil bare inneholde det elektriske utstyret, i og med at plattformene styres fra land og vil være ubemannet. Derfor har de hverken boligkvarter eller helikopterdekk, og tilgangen skjer via båt.

THAILAND OG HAUGESUND

Arbeidet med omformerplattformene skal ledes fra Aibels avdeling i Haugesund, mens produksjonen av modulene vil foregå ved selskapets verft i Thailand. Modulene blir deretter fraktet til Haugesund, hvor de ferdigstilles og utstyres med siste generasjon av ABBs omformerteknologi. Modulene for Creyke Beck A-plattformen skal etter planen komme til Haugesund i andre kvartal 2022 og leveres i første kvartal 2023. Leveringen av plattformen til Creyke Beck B er satt til tredje kvartal 2024.

Havvindparken på Doggerbank vil ligge mer enn 130 km nordøst for Yorkshire-kysten i den britiske delen av Nordsjøen, med et havdyp som varierer mellom 20 og 35 meter. Selve Doggerbank er en morene som ble til i den siste istiden. Området har i tidligere tider vært både fastland og øy, og en rekke arkeologiske funn på havbunnen viser spor etter beboelse. Det er trolig herfra de første innvandrerne til Norge kom etter at istiden tok slutt for rundt 10 000 år siden.



DOGGERBANK: De tre havvindfeltene ligger rundt 130 kilometer nordøst for Yorkshire-kysten. Kraften føres til land gjennom undersjøiske kabler – i form av likestrøm fra omformerplattformene Aibel skal levere. På land blir kraften igjen omformet til vekselstrøm for det britiske høyspentnettet. Kart: Equinor



TEAMET: Fra venstre John E Sannes, Planning Manager; Eirik Eikehaugen, HSDE Manager; Are Bjørkgård, Commercial Manager; Petter Sveindal, Engineering Manager; Britt Helene Neteland, Procurement Manager; Per Tore Larsen, Project Director; Tom Falkeid, Construction Manager; Tore Wiksnes, QRM Manager; Reidar Sandnes, Completion Manager. Foto: Øyvind Sætre/Aibel

eksempel på at det er mulig for norske leverandørbedrifter å omstille seg til nye forretningsmuligheter, og dermed skape både arbeidsplasser og god lønnsomhet, kommenterer Morten Borge, konsernsjef for Ferd, som eier 50 prosent av selskapet. Han har dessuten vært en av Ferd's representanter i Aibel-styret i nesten ti år.

I likhet med andre offshore-selskaper sto Aibel overfor store utfordringer i etterkant av finanskrisen i 2008, og igjen etter det dramatiske oljeprisfallet i 2013. Borge forteller at selskapet hadde full støtte fra Ferd, både finansielt og strategisk, da det benyttet de utfordrende situasjonene til å tenke nytt. Ferd tilførte blant annet betydelige beløp i frisk kapital, basert på tillit til at selskapet hadde evne til effektivisering på tradisjonelle områder, samtidig som det satset innenfor nye.



KOMPETANSE: Dyktige medarbeidere, ingeniørkunst og effektive systemer for innkjøp, logistikk og materialflyt har vært avgjørende for Aibels konkurransekraft. Foto: Øyvind Sætre/Aibel

VÅGET Å SATSE TIDLIG

– Både Aibel og Ferd har trodd på havvind lenge, og vi besluttet å satse fornybart allerede i 2010. Da ble også de første konkrete investeringene og ansettelsene innenfor dette forretningsområdet gjort. Vi våget å investere tidlig, og det får vi uttelling for nå, sier Borge.

– Parallelt med denne satsningen har Aibel hatt suksess med å forbedre CO₂-fotavtrykket for olje- og gassproduksjon gjennom bidrag til elektrifisering – eksempelvis rapporterer Equinor nå at Johan Sverdrup-feltet er verdensledende i å produsere med lave klimagassutslipp, supplerer Runar Kvåle. Han er Investment Professional i Ferd Capital, der han sammen med kollega Fredrik Bjørland har ansvaret for den løpende oppfølgingen av forretningsområdets engasjement i Aibel.

– Og en kontrakt som den som er inngått for Doggerbank krever stor innsats innenfor konsept- og teknologiutvikling, og også organisatorisk og kommersielt. Fra et eiersynspunkt er det oppløftende å se hvor godt Aibel har lyktes her, legger han til.

Også Mads Andersen, Aibels konsernsjef, er opptatt av verdien av godt og profesjonelt eierskap:

– Ferd har sammen med Ratos og AP6 Fonden opptrådt fremtidsrettet, støttende og tålmodig, sier Andersen, som er glad for at eiersiden har gitt full støtte til Aibels satsninger innenfor både tradisjonell og grønn offshorevirksomhet.

– Den sterke posisjonen og kompetansen vi har innenfor olje og gass har vært avgjørende for at vi lykkes med satsningen på havvind. Nå er dette blitt forretningsområder som vil styrke hverandre gjensidig. Selve transformasjonen fra olje til fornybart vil imidlertid ta flere tiår, og dette er perspektivet både vi og våre eiere må styre etter. Fremdeles er det olje og gass som holder verden gående, sier han.

«Dermed har vi fått god balanse mellom oppdrag for petroleumssektoren og fornybar energi»

– NILS ARNE HATLESKOG, AIBEL

BUNNFAST OG FLYTENDE

Doggerbank er, i likhet med de delene av tysk sokkel hvor DolWin-klyngen ligger, et relativt grunt havområde. Dette betyr at både vindturbiner og omformerplattformer kan plasseres på havbunnen, noe som er betydelig enklere og mindre kostnadskrevende enn flytende installasjoner på større dyp.

KONKURRANSEDYKTIG KRAFTPRIS

Økende erfaring og store teknologiske fremskritt har de siste årene gitt en kraftig reduksjon av kostnadene ved bygging og drift av bunnfaste havvindparker, som dermed har kunnet levere kraft til stadig mer konkurransedyktige priser. Nå har britiske myndigheter forventninger om at Doggerbank – som første havvindpark – skal kunne levere fornybar energi til en pris på nivå med annen elektrisk kraft i Storbritannia.

FLYTENDE ERFARING

Det er imidlertid begrenset hvor mange havområder rundt om i verden som egner seg for bunnfast havvind. I en rekke land arbeides det derfor intenst med å utvikle teknologi og løsninger som kan få kostnadene ned for flytende installasjoner.

Dette er et satsningsområde også for Aibel, som allerede i 2009 installerte verdens første storskala flytende vindturbin utenfor Karmøy i samarbeid med Equinor. Senere har Aibel også ivaretatt en rekke oppgaver i forbindelse med fem flytende havvindturbiner

i Equinors pionerprosjekt Hywind Scotland Pilot Park utenfor kysten av Skottland, satt i drift i 2017 som en av verdens første kommersielle flytende havvindparker.

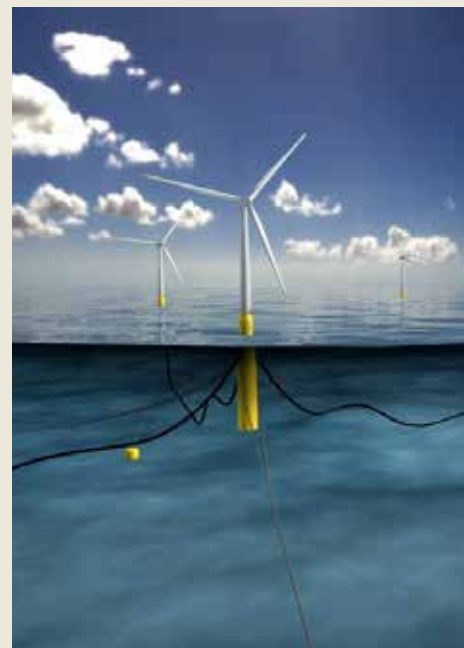
– Det er klart vi er interessert i å få flere oppdrag med flytende havvind, i tillegg til å utnytte mulighetene innenfor den bunnfaste varianten. Vi har noen gode konsepter og verdifull erfaring fra de prosjektene vi allerede har vært med på, så vi følger godt med i markedet. Og vi ser at det skjer mye interessant, understreker konserndirektør Nils Arne Hatleskog. Men hvilke aktuelle prosjekter Aibel planlegger å konkurrere om – det vil han ikke si noe om.

«Det er klart vi er interessert i å få flere oppdrag med flytende havvind, i tillegg til å utnytte mulighetene innenfor den bunnfaste varianten.»

– NILS ARNE HATLESKOG, AIBEL

FLYTENDE: På større havdyp er det nødvendig med flytende turbiner som er forankret i havbunnen, men følger bevegelser i havet. Dette stiller tekniske krav som foreløpig gir for høye kostnader til at kraften blir konkurransedyktig. Men potensialet er stort og utviklingen går fort – Aibel har allerede ivaretatt en rekke oppgaver i forbindelse med fem flytende havvindturbiner i Equinors pionerprosjekt Hywind Scotland Pilot Park utenfor kysten av Skottland.

Illustrasjon: Equinor



Høytflyvende Reodor i Førde

Stor dag i Førde: 5. november kunne ingen ringere enn kronprins Haakon innvie tidenes råeste norskbygde flysimulator. Konstruert og bygget av en gjeng kreative ungdommer i alderen 14 til 17 år.

– Kronprinsen fikk seg en helt realistisk flytur over Førde. Etterpå var han både imponert og kjempefornøyd. Det samme har blant annet profesjonelle flyvere vært når de har fått teste utstyret, forteller en entusiastisk Frode Steen – som lever og ånder for den lokale Reodorklubben, når han ikke jobber som gründer og daglig leder i elektromateriellprodusenten Smart Connect.

INTERESSE FOR TEKNOLOGI

Reodorklubben er en organisasjon som arbeider med å fremme interesse og kunnskap om teknologi blant ungdom og barn. Noen av medlemmene fikk en vill idé: De ville bygge en flysimulator. Og de ville ikke nøye seg med et stillestående bur med flyinstrumenter. Nei, de ville lage noe som kunne gi en realistisk flyfølelse, en opplevelse av å styre et virkelig fly. Og da er det ikke nok med interaktive prosjeksjoner utenfor vindustutene, cockpiten må også kunne bevege seg. Drar man i stikka må flysnuten bevege seg oppover, legger man sideroret over må «flyet» krenge...

– Simulatorer som kan gjenskape slike bevegelser er det ellers bare flyprodusentene som leverer. Og da med en prislapp på minst et tosifret antall millioner, sier Frode Steen.

SERVI GROUP PÅ BANEN

De unge reodorene lot seg ikke avskrekke av slikt. De hadde fått tak i et utrangert Piper Aztek 23 og skåret ut selve cockpitdelen av flyet. Spørsmålet nå var hvordan skulle man få den til å bevege seg på realistisk vis. Det ville kreve en plattform med bevegelighet langs seks akser, noe som lett kunne bli kostbare greier. Og penger er ikke Reodorklubbens sterke side, virksomheten er for en stor del basert på verktøy, deler og utstyr industrien har kassert.

Og egnede kasserte aktuatorer var det ikke så lett å finne. Her trengtes litt eksterne ressurser. Muligens kunne Ferd Sosiale Entreprenører tenkes å ville hjelpe?

Frode Steen tok kontakt. Men Reodor-

klubben er strengt tatt ikke en sosial entreprenør slik Ferd definerer dette, selv om også den arbeider for å skape sosiale resultater blant barn og unge. Men, kom man på hos Ferd, dette kan kanskje være en sak for Ferd Capitals porteføljebedrift Servi Group? Ledende i Norge på aktuatorer, det vil si innretninger som beveger ting, store eller små, drevet av hydraulikk, trykkluft eller elektriske servomotorer, og styrt av signaler fra en kontrollenhet.

STIMULERE TEKNISKE TALENTER

– For vår del begynte det med at konsernsjef Tom-Arne Solhaug fikk en henvendelse om saken fra Ferd Sosiale Entreprenører. Og jo, Reodor-prosjektet virket interessant, så han spilte ballen over til meg for videre oppfølging, forteller Nils Harald Flaa, VP Development (ansvarlig for utviklingsprosjekter) i Servi Group.

For en teknologibedrift som Servi er det jo meningsfylt å bidra til å stimulere ungdom med talent og interesse for teknikk ved å gi dem muligheter til å utfolde seg. Men da Flaa fikk satt seg litt nærmere inn i Reodorklubbens simulatorprosjekt fikk han bakoversveis:

– Jeg ble forbløffet over innsikt, ambisjonsnivå og hva de allerede hadde fått til da jeg fikk oversendt planer og spesifikasjoner, sier han.

KREATIVITET

Så greit, Servi ville gjerne bidra med de seks aktuatorene med styringsenhet og øvrige komponenter som trengtes. Og blant selskapets store produktspekter fantes akkurat de elektriske drevne utstyret som kunne håndtere flere hundre kilo simulator og «flyvere» i den høye hastigheten som ville være nødvendig.

– Jeg hadde også sans for prosjektgruppens kreativitet når det gjaldt å holde ressursbruken på et nokternt nivå. Blant annet trengtes seks elektriske motstander for å oppta energien som genereres når tyngdekraften beveger «flyet». Istedenfor å kjøpe industrielt utstyr til noen

titusen kroner fant gruppen ut at de kunne bruke billigste sort varmeovner hos Biltema, innkjøpt for noen hundrelapper, forteller Flaa.

REELL FØLELSE

– Vi er svært takknemlige for komponentene vi fikk fra Servi, de var avgjørende for at prosjektet lyktes. Ellers har Sparebankstiftinga Sogn og Fjordane bidradd økonomisk, og vi fikk bistand med flytekniske kunnskaper fra en flyklubb. Underveis er dessuten Forsvarets forskningsinstitutt blitt så imponert at også de ville være med på å bidra med utstyr og kompetanse. Men prosjektgruppen fant ut det meste selv, sier Frode Steen.

Han legger til at profesjonelle piloter har bekreftet at simulatoren gir en 90 prosent reell følelse, med muligheter til å simulere alle tenkelige flyforhold og utfordringer, kraftig turbulens inkludert.

– Og nå er simulatoren blitt så bra at den er fullt brukbar til opplæring av flyvere, avslutter Frode Steen.

SIMULATOR: Øverst ser man utsiden av lerretet som brukes til interaktiv projeksjon av det piloten ser under «flyturen». Under er plattformen med de elektriske aktuatorene og tilhørende utstyr, bygget av komponenter fra Servi Group. Det er denne plattformen som gir en realistisk gjenskaping av bevegelsene i et virkelig fly. Foto: Richard William Schumann





TEKNOLOGIMILJØ: Tor Helge Kveane (31, til venstre) og syttenåringene Victor Urnes, Erik Tobias Sletteland og Camilla Hugøy inngår i kjerneteamet som har bygget Reodorklubbens flysimulator, her fortsatt under arbeid. Foto: Ivar Bruvik Sætre, Firda



Foto: Servi Group

«For en teknologi-bedrift som servi er det jo meningsfylt å bidra til å stimulere ungdom med talent og interesse for teknikk.»

– NILS HARALD FLAA, SERVI GROUP



SNORKLIPPING: Ikke akkurat silke som skal kappes av kronprins Haakon og Reodorklubbens leder Frode Steen. Foto: Reodorklubben



ALTERNATIVER: Åge Skinstad mener at fluorforbudet ikke får noen praktisk betydning for de aller fleste skiløpere – gode fluorfri produkter er forlengst på plass i butikkene. De holder i lange baner for alle unntatt utøverne på absolutt høyeste nivå. Foto: Karl Filip Singdahlsen

God glid og spikerfeste – uten fluor

Skismøring med fluor har gitt superglatte ski siden slutten av 1980-tallet, men i løpet av 2020 vil det være slutt. Brav leverer allerede i all hovedsak fluorfri Swix- og Toko-smøring, og jobber intenst med å finne gode erstatninger for de gjenværende variantene.

– Vi så på et tidlig tidspunkt at fremtiden ville bli fluorfri. Swix startet derfor utfasingen av de såkalte C8 fluorforbindelsene allerede i 2013. Nå er alle gliderblokkene som selges i butikker fluorfrie, og pulverproduktene vil være det i god tid før fristen, sier Åge Skinstad, Brand Director for Swix og Toko, og siden august også konstituert konsernsjef for Brav.

FORBUD

EU har innført en generell fluorregulering for alle bransjer, og 1. juli 2020 trer det i kraft et generelt forbud mot produksjon og omsetning av alle produkter basert på C8-teknologi – som brukes i gulvvoks og polish, maling og lakk, og altså også i fluorbasert skismøring. Men dette er ikke det samme som at alle slutter å bruke skismøringen, noen vil kanskje se sitt snitt til å forsøke å skaffe seg en fordel i forhold til konkurrentene. Det internasjonale skiforbundet (FIS) vedtok derfor nylig totalforbud mot fluor i alle grener fra sesongen 2020/2021, mens Norges Skiforbund allerede i fjor forbød bruk for utøvere opp til 16 år. Det internasjonale skiskytterforbundet (IBU) har imidlertid valgt å utsette saken: «Vi kan ikke forby noe uten at vi har skikkelige testmetoder. Vi må også ha noen regler for konsekvenser dersom man bryter et sånt forbud», uttalte styremedlem Tore Bøygard til NRK.

– Vi er positive til at FIS og Norges Skiforbund har nedlagt forbud, men ser selvsagt også behovet for at det kan føres kontroll og gjennomføres sanksjoner. FIS og IBU har nå nedsatt en felles arbeidsgruppe med mål om å finne trygge, gode og rettfærdige kontrollmetoder. De vil finne løsninger som sikrer at det fortsatt er de beste skiløperne som vinner, sier Åge Skinstad.

SATSER PÅ FORSKNING

Skinstad understreker at det nå arbeides for fullt med å utvikle fluorfrie produkter som kan erstatte også de C8-baserte produktene beregnet på topputøverne.

– Blant annet har vi engasjert oss i forskningsprosjektet Nano to Glide, der målet er å finne fremtidens superglid, forteller han. Prosjektet er et samarbeid mellom Brav, skiproducenten Madshus, smøreutstøysleveransøren IDT, Olympiatoppen, SINTEF og NTNU – og har en kostnadsramme på 25 millioner kroner, hvorav Norges forskningsråd vil bidra med ti.

– Utfordringen er å finne et konsept der sammenhengen mellom skisåle, smøremiddel og struktur gir egenskaper minst like gode som dem vi oppnår med fluorbaserte produkter. Og vi har samlet de beste fagfolkene på området, så jeg har godt håp om at vi skal lykkes, sier Skinstad. Det vil imidlertid ta tid,

og han regner ikke med å kunne presentere nye og spennende løsninger før i 2024.

BEGRENSET BETYDNING

For de aller fleste skiløpere vil imidlertid ikke fluorforbudet få noen praktisk betydning. Fluorsmøring i pulverform er et svært kostbart produkt, som først og fremst utøvere på aller høyeste nivå har nytte av i jakten på marginer.

– Selv blant dem er bruken begrenset. For eksempel bruker ikke det norske landslaget fluorglider på treninger – og bare utvalgte skipar får fluorbasert glider før start i konkurranser, sier Skinstad, som mener at selv ambisiøse skiløpere og alpinister får glid og spikerfeste som holder i lange baner med de nye fluorfrie produktene fra Swix og Toko.

MEDALJENS BAKSIDE

Skismøring basert på fluorkarbonforbindelser ble omtalt som et paradigmeskifte da produktet ble introdusert i 1986–87. Ekstremt vannavstøtende egenskaper gjør friksjonen mellom ski og snø merkbart lavere – og mer merkbart jo dårligere forholdene er. Det sies at på elitenivå kan fluorkarboner utgjøre ett minutt forskjell på en 10-kilometer. Men medaljens bakside kom etter hvert til syne: Fluorkarbonene viste seg å være tungt eller ikke nedbrytbare, slik at de samler seg opp i naturen og i menneskekroppen. Perfluorert oktansyre (PFOA), som er den mer vitenskapelige betegnelsen på C8-forbindelsene, skaper utfordringer i naturen, og mistenkes for flere alvorlige helseeffekter, blant annet kreft, uten at dette er bevist.

«Vi er positive til at FIS og Norges Skiforbund har nedlagt forbud mot fluor.»

– ÅGE SKINSTAD, BRAV

FLUORFRI OG LIKE GOD

De aller fleste smøreproduktene fra Swix og Toko er nå helt uten fluor, de gode gamle såvel som de nye og innovative. Klassikere som for eksempel V40 Blå Extra har aldri inneholdt fluor, mens nyere typer er merket med et grønt ikon og «Fluor free» som bekreftelse på at fluor ikke lenger er tilsatt i produktet.

I fjor lanserte Swix den fluorfrie CH Liquid-serien som raskt ble en favoritt i skisporet. I år fulgte verdens ledende smøringsprodusent opp med fluorfri Pure Marathon, som har så gode testresultater at man knapt merker forskjell fra den tidligere Marathon-glideren med fluor.

Nyskapningen er utviklet spesielt for relativt ny og ren snø. Den har særlig gode egenskaper ved lengre turer, siden den er lite temperaturavhengig – med glimrende egenskaper under varme forhold, men er også meget konkurransedyktig ved lavere temperaturer. På nyåret kommer det også en «black version» for gammel og omdannet snø. Marathon-voksene kan brukes som racingvoks alene, eller som underlagsvoks for pulver og andre toppinger.

Du finner mer om fluorfri smøring på www.swixsport.com. På skisporet.no finner du oppdatert oversikt over nypreparerte løyper med fluorfrie smøretips akkurat der du er.



Vintergaver under treet

En god jul med spennende saker i pakkene. Aktive dager i kulde og forhåpentligvis snø – i romjulen og utover i vintermånedene! Brav har løsninger for de fleste gaveproblemer, enten du nå velger å ta en tur i sportsbutikken eller logge deg på e-handelsidene til Ulvang, Lundhags, Helsport eller Swix.



ULVANGS VARMESTE

Extreme Merino Net w/hood Ms er en trøye med hette i tolags merinoull. Perfekt for frysepinner på vei til Nordpolen eller for deg som et ute etter det varmeste til familieturen til fjells. Extreme Merino Net er Ulvangs varmeste kvalitet, og består av et lag mesh i 100 prosent merinoull innerst, og et lag 100 prosent merinoull ytterst. Luftlommene i det innerste laget isolerer og transporterer også svette vekk fra kroppen.

www.ulvang.com



Extreme Merino Net w/hood Ms



Alta Superlight

GOD NATT MED HELSPORT

En fin og krevende dag på tur. Og så noe å kripe inn i for en god natts søvn ute i naturen: Det er da **Fjellheimen Pro Camp** er det perfekte telt, med god gjennomgående innvendig høyde og rektangulær form, slik at det blir plass til standard størrelse oppblåsbare liggeunderlag. Og oppå underlaget bør du ha en **Alta Superlight**, en ny og lettere variant av Helsports mest populære fiberpose gjennom tidene. Den nye serien lukker gapet som tradisjonelt har vært mellom dun og fiber, og kommer i to versjoner, standard og winter. Begge modellene leveres i standard og lady, sistnevnte med ekstra isolering rundt fotenden for økt varme og komfort.

www.helsport.no



Fjellheimen Pro Camp

PÅ TUR MED LUNDHAGS

Sprek Insulated Jacket er en robust jakke for aktive dager i kulden. Passer for en flere dagers skitur i utsatt fjellterreng – men gjør også den urbane hverdagen mer behagelig. Ellers gjelder det selvsagt å holde seg god og varm på føttene: **Skare II Mid** egner seg for turer om vinteren, til fots eller med truger. Den uttakbare innerstøvelen i ullfilt holder føttene dine varme og kan til og med brukes alene innendørs. Og så må du selvsagt få med deg det du trenger underveis. **Artut 26** er en elegant og minimalistisk hverdagssekk med rom for laptop og en topplomme som muliggjør maksimal pakking.

www.lundhags.com/no



Sprek Insulated Jacket



Artut 26



Skare II Mid



Swix Beanie



Surmount-serien



LANGRENN ELLER TOPPTUR MED SWIX

Paragon-serien er Swix' premium langrennsskolleksjon, laget av det beste materialet fra markedsleder Gore. 100 prosent vindtett, elastisk og fantastisk myk og komfortabel, spekket med detaljer. Serien er egnet for medium til lengre turer. Er du derimot ute etter optimalt værbeskyttende utstyr for toppturer og langturer med usikre værutsikter er det **Surmount-serien** du skal ha. Til slike turer trenger du også **Swix Sonic R1 Extended Handle** – toppturstav i 100 prosent høykvalitet karbonfiber konstruert, for å møte krevende behov. Super lett, høy stivhet og beste pendelbevegelse er noen av de viktigste egenskapene. Men uansett hvor du skal – pass på å holde hodet godt og varmt med en **Swix Beanie** – finnes for alle behov!

www.swixsport.com



Paragon-serien



Swix Sonic R1 Extended Handle

Satser grønt i Mo i Rana

Tar ansvar for miljøet: Byggtorget, en av Mestergruppens byggevarekjeder, åpnet i oktober sitt store, nye byggevarehus i Mo i Rana. Her er det satset for fullt på bærekraft og minimale utslipp av klimagasser.

– Bærekraftige byggevarehus er blitt et viktig fokus for oss i Byggtorget. Under de siste regionmøtene har jeg presentert en rekke ideer og planer for hvordan vi skal lykkes – og er glad for at dette er blitt tatt godt imot av medlemmene, forteller kjededirektør Per Ivar Harila.

Så var det da også med adskillig stolthet at han i oktober kunne ønske velkommen til regionmøte for Nordland, avholdt i kjedens splitter nye varehus i Mo i Rana.

UTNYTTER SPILLVARME

Varehussjef og daglig leder i Mo i Rana, Torbjørn Gruben, er ikke mindre stolt:

– Etter to måneders drift ser vi at energiforbruket er halvert. Og all energien vi bruker er bærekraftig, sier han – og viser til at oppvarming av butikk, lager og gjenvinningsanlegg skjer med fjernvarme, distribuert gjennom radiatorer og ventilasjonssystem.

– Fjernvarmen er i hovedsak kjølevann fra Elkems ferrosilisiumverk, som ligger rett i nabolaget. Og verket får energien fra vannkraft, slik at hele «varmelinjen» er utslippsfri, sier Gruben – og understreker at man dessuten utnytter varme som ellers ville gått til spille.

Det direkte strømforbruket er også holdt så lavt som mulig:

– All belysning, innendørs og utendørs, skjer ved hjelp av det aller siste av LED-lamper, som gir mye lys med lite energiforbruk. Og bevegelsessensorer i alle rom hindrer at lyset står unødvendig på, sier Torbjørn Gruben.

NY PROFIL FRA SNØHETTA

Det nye byggevarehuset har et areal på 2 700 kvadratmeter fordelt på to plan, og følger både utvendig og innvendig den nye profilen som Snøhetta har utviklet for Byggtorget, og som så er videreført av Mestergruppens eget team.

– Byggtorget har 105 butikker, og 30 av dem har i løpet av 2019 fått den oppgraderte



GRØNT: Byggtorget's nye varehus i Mo i Rana varmes opp av spillvarme fra industrien, og strøm til de energieffektive LED-lampene kommer fra fornybar vannkraft.

Foto: Byggtorget



NY PROFIL: Varehuset i Mo i Rana er blant de første til å få Byggtorget's nye profil – utviklet i samarbeid med Snøhetta. Foto: Byggtorget



FJERNVARME: Varehussjef og daglig leder Torbjørn Gruben på plass i kontrollrommet der fjernvarmen kommer inn i bygget. Foto: Byggtorget

profilen. I tillegg til varehuset i Mo i Rana er to til av disse nybygg, forteller Per Ivar Harila, som legger til at Byggtorget har fått god hjelp av Mestergruppen i både oppgraderinger og planlegging av nybygg.

STERKERE I PRIVATSEGMENTET

Byggtorget ble etablert i Vadsø i 1997, men har i dag butikker over hele landet. Kjeden ble en del av Mestergruppen i 2016, og satser noe sterkere på privatsegmentet enn de andre kjedene i gruppen – det vil si XL-Bygg i Norge og Sverige, og i Norge også Byggeriet og de enkeltstående butikkene Sentrum Bygg i Oslo og Ski Bygg. Mestergruppen er Skandinavias største byggevarerleverandør, og blant Norges største innenfor huskjededrift for boligentreprenører og eiendomsutvikling. Ferd har vært største eier siden 2011, i dag med en andel på 74 prosent. Medlemmer av kjedene eier øvrige aksjer.

«Etter to måneders drift ser vi at energiforbruket er halvert. Og all energien vi bruker er bærekraftig.»

– TORBJØRN GRUBEN,
BYGGTORGET

Ferd flytter til nye lokaler i Oslo sentrum



SENTRALT: Dronning Mauds gate 10 er et rehabilitert og miljøsertifisert bygg, rett ved viktige knutepunkter for kollektivtrafikk. Illustrasjon: 3DEstate

Ferd har inngått en langsiktig leieavtale om nye kontorer i Oslo Sentrum. Sommeren 2020 flytter Ferd inn i nye lokaler i Dronning Mauds gate 10.

ÅPNER OPP

– En viktig måte Ferd skaper verdier på er i partnerskap med andre. De nye lokalene i Oslo sentrum vil gjøre det mulig for oss å være enda mer åpne og tilgjengelig for våre samarbeidspartnere og venner, sier administrerende direktør Morten Borge i Ferd.

Dronning Mauds gate 10 er et rehabilitert og miljøsertifisert bygg, rett ved sentrale knutepunkter for kollektivtrafikk.

– Vi vil lage et felles møtested for familien, ansatte i Ferd og våre porteføljeselskaper, og gleder oss til å invitere til storstuen i øverste etasje hvor vi kan arrangere konferanser, åpen dag for sosiale entreprenører og andre samlinger, sier Borge.

VARIGE VERDIER OG TYDELIGE SPOR

Ferd flytter fra kontorer på Lysaker i Bærum.

– Lokalene på Lysaker har vært et godt hjem for Ferd i 19 år. I disse årene har Ferd utviklet seg til å bli det sterke

og brede eiermiljøet vi er i dag, sier Morten Borge i Ferd.

Siden 2000 har den verdijusterte egenkapitalen i Ferd økt fra 6,5 milliarder kroner til over 32 milliarder kroner.

– For oss i Ferd betyr denne flytteprosessen også tid til refleksjon over den ferden vi har hatt så langt. Det var her på Lysaker vi iverksatte strategien for å nå vår visjon om å skape varige verdier og sette tydelige spor, sier Borge.

Det siste året har Ferd forsøkt å kjøpe et Ferd House med et langsiktig eier- og utviklingsperspektiv. Så langt har eiendommer som tilfredsstillt våre krav ikke vært tilgjengelig, men vi vil fortsatt være åpne for å vurdere kjøp av tomter og bygg hvor vi kan realisere vår visjon om et eget Ferd House på lengre sikt.

Investerer i lønnsom bærekraft

Klimaforsvarlig utvikling har de siste årene blitt viktige kriterier for å lykkes i markedet. Med den nye Impact-satsingen, investerer Ferd i selskaper og fond med positiv effekt på miljøet.

Hvordan vi begrenser utslippene, vil være helt avgjørende for hvordan de neste tretti årene vil se ut. Paradokset er at de rike landene har høyest utslipp, mens konsekvensene rammer de fattigste landene hardest. Klimaendringene utgjør allerede en trussel mot menneskers helse, i form av blant annet hetebølger og skogbranner, underernæring som følge av lavere matproduksjon, i tillegg til sykdommer som overføres via vann, mat eller insekter. Spørsmålet er ikke lenger om vi skal gjøre noe. Det er hvordan vi skal få det til.

For å stoppe den negative utviklingen er vi helt avhengige av at de rike landene går foran og finansierer bærekraftig innovasjon.

– Målet er å bidra til en positiv effekt på miljøet, samtidig som vi oppnår en markedsmessig avkastning. På lang sikt tror vi også den kan bidra til å øke vår attraktivitet som eier, partner og arbeidsgiver, forteller investeringsdirektør i Ferd, Tom Erik Myrland.

Bærekraftig utvikling har i økende grad vært et viktig satsingsområde for Ferd. Med et eget mandat for klimavennlige investeringer tas satsingen imidlertid flere steg videre.

STRATEGI FOR FREMTIDEN

Som en del av Ferd's visjon om å skape varige verdier og sette tydelige spor, startet arbeidet med Impact-satsingen for et drøyt år siden, kan Myrland fortelle.

– Fra tidligere har vi investert i to fond i StartUpLab, i tillegg til å ha en eierandel i et sensor-selskap som heter Disruptive Technologies. Disse investeringene har vi valgt å plassere inn under impact-mandatet, sier han.

Erik Bjørstad trådte inn i rollen som leder for satsingen 1. oktober i år. Den siste tiden har Bjørstad kartlagt et stort antall fond og selskaper.

– Vi ser allerede enkelte fond som tilsynelatende passer godt inn i strategien vår – selv om det er litt for tidlig å trekke noen konklusjoner enda, påpeker han.

I første omgang fokuseres det på selskaper i

en tidlig fase, innen bransjene fornybar energi, akvakultur og eiendomsteknologi.

– Håpet er at impact-satsingen utvikler seg positivt, slik at vi etter hvert kan investere innenfor flere bransjer, sier Impact-direktøren. Han legger til at helsesektoren og såkalt «life science», i tillegg til utdanningsfeltet er interessante satsingsområder.

DEL AV ET STØRRE BILDE

Ferd's strategiske mål om å være en verdiskapende bidragsyter i samfunnet, har blant annet resultert i et omfattende engasjement innenfor sosialt entreprenørskap. Her satses det på de aktørene som gjør tilværelsen bedre for folk som faller på siden av samfunnet, såkalt sosial impact. Ifølge Bjørstad er det nye Impact-mandatet med på å komplettere denne satsingen, ved at man nå også skal investere i miljømessig impact.

– Vi ønsker å utgjøre en drivkraft i Ferd's samlede arbeid med bærekraft. Vi tror også at satsingen vil generere et verdifullt nettverk og gi oss bredere innsikt i de bransjene vi har valgt å satse på.

Det er åpenbart mange faktorer som skal spille på lag for å få til bærekraftig utvikling i praksis. Antall arbeidsplasser skal opprettholdes, og velferdssamfunnet skal bestå. Derfor er miljømessig innvirkning, vekst og lønnsomhet viktige kriterier i vurderingsfasen. Impact-porteføljen skal fylles med selskaper og fond der alle disse kriteriene er godt tilstede, ifølge Bjørstad.

– Det handler også om å skape langsiktig verdi for forretningsområdene og porteføljeselskapene våre, sier han.

EN GOD INVESTERING

Om teamets verdier harmonerer med Ferd's verdier, om medlemmene i teamet har taklet lignende utfordringer tidligere, om de har jobbet sammen før og kan skilte med gode resultater, er alle sentrale spørsmål i vurderingsfasen.

– Om vi først tror på forretningsmodellen og potensialet for miljømessig impact, er det veldig ofte teamets opplevde kvalitet som avgjør, sier han og understreker at dette, sammen med lønnsomheten, er en god indikator på hvor stor effekt på klima et selskap kan ha.

– Selskaper som ikke lykkes med å skalere forretningsmodellen sin, vil heller ikke lykkes med å skape miljømessig impact i stor grad, utdyper Bjørstad.

Området er i kraftig vekst, og forbrukerne blir stadig mer miljøbevisste i sine valg. Det fører igjen til økt interesse og investeringsvilje hos politikere, finansinstitusjoner, store etablerte selskaper og private investorer.

– Vi opplever dette først og fremst som veldig positivt, men det medfører også at det blir mange potensielle investeringsmuligheter å vurdere, avslutter Bjørstad, som ser frem til neste fase i jakten på grønne investeringer.



«Målet er å bidra til positiv effekt på miljøet, samtidig som vi oppnår markedsmessig avkastning.»

– TOM ERIK MYRLAND, FERD

SATSER FOR KLIMA: Leder for Impactsatsingen, Erik Bjørstad, og investeringsdirektør i Ferd, Tom Erik Myrland, saumfarer markedet for grønne investeringer.

Foto: Herman Dreyer

Krisztina Horvath kåret til årets ledertalent 2019

32-åringen fra Ferd Capital beskrives av juryen som et talent helt utenom det vanlige. Selv mener hun at hun har mye å lære, men at egen nysgjerrighet er til god hjelp underveis.

– Det er superstas og veldig stort, sa en allerede strålende fornøyd Krisztina Horvath da vinnerne av de åtte kategoriene ble offentliggjort i forkant av prisutdelingen, som gikk av stabelen den 6. desember. Selv fikk hun prisen «Årets økonomihode», blant annet for en fremragende evne til å bryte ned tall og analyse, og omgjøre det til reell verdi for selskaper og menneskene som jobber der.

I motsetning til prisene i de ulike kategoriene, var førsteplassen holdt hemmelig til siste slutt. Da Krisztinas navn ble ropt opp fra scenen for andre gang under prisutdelingen, var både overraskelsen og gleden stor.

– Det er veldig overveldende å få en så stor anerkjennelse for arbeidet sitt, sa hun etter at hun hadde mottatt den gjeveste prisen av alle, «Årets ledertalent».

FEIRET MED GODE KOLLEGER

Etter prisutdelingen skulle en feststemt Krisztina videre til Ferd's julebord. En perfekt anledning å feire seieren med gode kolleger og samarbeidspartnere.

– Det er så mange som fortjener denne prisen, spesielt kollegaene mine i Ferd. Jeg må bare få takke alle de flinke folkene jeg får jobbe med, legger hun til.

For tiden er Krisztina fungerende visedirektør i Ferd-eide Brav, inntil den nye administrerende direktøren er på plass. Hun forteller at det har vært en spennende tid i kontorene på Frysja, og at det i stor grad handler om å omgjøre strategien fra styrerommet til et godt og konkret verktøy helt ned på avdelings- og individnivå.

– Men jeg gleder meg også veldig til å komme tilbake til kontorene på Lysaker, smiler hun.

Konsernsjef Morten Borge er imponert over hva hun har fått til så langt, og mener Krisztina

er en som tar ansvar, tillit og utfordrende oppgaver på strak arm.

– Kåringen som Norges største ledertalent er en hyggelig bekreftelse på den innsatsen hun gjør, sier han.

BRYTER NED OG BYGGER BRO

Til vanlig er Krisztina Investment Professional og en viktig del av Ferd Capitals team. Her jobber hun blant annet med analyser av potensielle selskaper å investere i.

– Det første jeg ser på er helheten i selskapet, om lønnsomheten og premisene i markedet eller segmentet er på plass, forklarer hun.

I denne analysen, vil en eventuell verdiskapingsplan også ligge, ifølge den drevne investoren.

– I Ferd er vi ute etter kvalitetsselskaper med urealisert potensiale. Ofte gjør vi også oppkjøp som komplementerer den opprinnelige driften. Slik vi har gjort i Brav, for eksempel, legger Krisztina til.

Hun er samtidig tydelig på at de økonomiske resultatene først og fremst er et resultat av annen type verdiskapning.

– Vekst av lønnsomhet og investering i de riktige prosjektene med avkastningspotensiale eller strategisk verdi, er en nødvendig forutsetning på papiret, men menneskene vil alltid være viktigst for å realisere verdiskapningsplanene, understreker hun.

Derfor er hun opptatt av å bygge bro mellom styrerommet og det som skjer ute i bedriften.

– Det er egentlig en kommunikasjonsjobb. Tall er jo egentlig uinteressante, hvis ingen skjønner hva de betyr, legger hun til. Denne evnen til å bryte ned komplekse problemstillinger til mindre forståelige elementer, er en av hennes fremste styrker.

SULTEN PÅ KUNNSKAP

Det er mange gode ledere som har hevdet at villigheten til å lære, er tett forbundet med god ledelse. Å være åpen og i overkant nysgjerrig, ifølge henne selv, har gitt henne spennende utfordringer underveis.

– Som 26-åring fikk jeg mulighet til å bli Head of Business i Harding Safety, et livbåtselskap eid av Herkules Capital. Det ble et vendepunkt for meg. Da gikk jeg fra å være en konsulent med en verktøykasse veldig mange har, til å være en som klarer å implementere det, sier hun.

Til tross for sin unge alder har hun allerede skaffet seg bred erfaring fra både operativ ledelse, i tillegg til finans- og investeringsbransjen.

– Jeg elsker å sette meg inn i nye ting, uansett hva det gjelder, forteller hun.

Nå håper Krisztina at hun kan fortsette å utvikle seg, slik hun har gjort de siste årene. Det står hverken på ambisjoner eller vilje, men hun liker best å bygge sten for sten – akkurat slik hun jobber med porteføljen i Ferd Capital.

– Jeg har masse å lære, og håper denne anerkjennelsen fører til at jeg blir kjent med et enda større nettverk av flinke mennesker fremover, sier den nykårede vinneren av Årets økonomihode og Årets ledertalent.

A professional portrait of a woman with long, dark brown hair and blue eyes, smiling warmly at the camera. She is wearing a white, long-sleeved blouse with a subtle V-neckline and a thin necklace with a small pendant. The background is a solid, muted blue-grey color.

PRISVINNER: Krisztina Horwath fra Ferd Capital ble kåret til Årets ledertalent og Årets økonomihode. Foto: Herman Dreyer

Et nabolagshus på beboernes og ungdommens premisser

Snart flytter Kirkens Bymisjon inn i ærverdige Petersborghuset i Tiedemannsbyen.
– Vi vil det skal være liv i huset fra morgen til kveld, sier Kåre Dag Mangersnes fra Kirkens Bymisjon. Målet er å skape et levende bydelshus for barn og unge.

Petersborghuset, som tilhørte den nedlagte tobakksfabrikken, ble bygd allerede rundt 1870. Siden området ble regulert til boligområde i 2008, har bygget fungert som kontorer og visningssenter for entreprenører og Ferd. De siste ti årene har det vokst frem en helt ny bydel fra Hasle til Ensjo, med yrende Tiedemannsbyen midt imellom. Petersborghuset er nylig renovert, og nå er tiden inne for å huse en helt annen generasjon.

ET BEDRE ALTERNATIV

Det siste året har Barnas Boligbyggelag, på vegne av Ferd, utført en omfattende kartlegging av behovene i området. De fremla nærmere seksti siders presentasjon med funnene i etterkant.

– Både voksne og barn var noenlunde samstemte og påpekte ønsker om spesielt servicetilbud og møteplasser i området, forteller Thorbjørn Barrett Sele, prosjektdirektør i Ferd Eiendom.

Kartleggingen viste at ungdommene i området ikke hadde et tilbud som favnet bredt nok.

– Dette er en situasjon vi ønsker å ta tak i og komme i forkant av, ved å gi ungdommen et bedre alternativ til å samles i det lokale nærmiljøet, sier Sele. Han er selv far til to tenåringer og er opptatt av at alternativene må være på ungdommens premisser, i tillegg til at de må gi en viss mestringsfølelse.

– Men vi må heller ikke undervurdere verdien av et trygt sted å bare henge, legger han til.

Samtidig understreker han at tilbudet må være bredt nok til at hele nabolaget får eierskap til det og opplever det som sitt.

SAMARBEIDSPARTNER

For å sikre et godt tilbud til lokalbefolkningen,



ÅPNER SNART: Thorbjørn B. Sele og Kåre Dag Mangersnes gleder seg til åpningen av Petersborghuset
Foto: Oda Hveem

falt valget på Kirkens Bymisjon til å drive Petersborghuset.

– Vi så det som nødvendig å finne en trygg og kompetent samarbeidspartner som kunne dekke beboernes behov som ble avdekket i kartleggingsprosessen, og her har Kirkens Bymisjon både erfaring og spisskompetanse, sier Sele.

Kåre Dag Mangersnes er seniorrådgiver i Kirkens Bymisjon. Han forteller om en positiv prosess og synes prosjektet er veldig spennende. Det gir dem gode muligheter til å bidra med det de er best på – nemlig å skape åpne og inkluderende møteplasser for alle som trenger det.

– Områder under ekspansiv utbygging kan fort bli fremmedgjørende for de som bor der. Et slikt tiltak vil virke forebyggende både på ensomhet og andre utfordringer i nærmiljøet, legger han til.

ÅPNE FOR FORSLAG

Bymisjonen har flere ideer om hvordan huset skal brukes, men har imidlertid ingen planer om å velge aktiviteter alene.

– Vår rolle blir å lytte til beboerne og gi rom for deres aktiviteter og engasjement, forteller han og legger til at behovene til bydelens unge vil prioriteres.

– Et godt nabolag må ha gode steder å være



«Dette er gjenbrukt resteparkett, lagt i mønster.»

– THORBJØRN B. SELE, FERD

GJENBRUKSDESIGN:
Alliance arkitektstudio AS
og entreprenørselskapet
Lohne Lauritzen har bidratt til
bærekraftige løsninger i det
æverdige huset.
Foto: Oda Hveem



ØYE FOR DETALJER: Sele og Mangersnes diskuterer oppgraderingsbehovene for den 150 år gamle trappen i Petersborghuset. Foto: Oda Hveem

for barna og ungdommene, så vi skal jobbe ekstra hardt for å finne ut hva de trenger, sier Mangersnes.

Kirkens Bymisjon har som grunnholdning at alle gode krefter må forenes for å lykkes med denne type prosjekter, ifølge rådgiveren.

– Derfor er vi med glede partner med en seriøs aktør som Ferd. I tillegg vil vi søke samarbeid med for eksempel lokale lag, organisasjoner, virksomheter og selvsagt bydel Gamle Oslo, utdyper han.

NYTENKENDE BÆREKRAFT

Ferd og Kirkens Bymisjon har signert en intensjonsavtale på 3 år, der spesielt bærekraftige løsninger og overførbarhet vil være en sentral del av oppgaven.

– Kirkens Bymisjon har ansatt en egen prosjektleder for Petersborghuset. Hun vil jobbe frem et system, der målet vil være å etablere et nabolagshus som klarer seg selv og som andre utviklere kan kopiere med sin egen overflødig bygningsmasse i fremtiden, forklarer Sele.

Bymisjonen har lang erfaring med

lignende arbeid. De har vært engasjerte i nærmiljøarbeid i årevis og driver blant annet flere frivilligsentraler.

– Med Petersborghuset ønsker vi å jobbe frem en konkret modell for nytenkende nabolagsarbeid, der medvirkning og partnerskap er den grunnleggende metodikken, forteller han.

Resultatene og erfaringene ønsker de å dele med andre som interesserer seg for denne type prosjekter, som utbyggere, fagfolk, byråkrater og politikere.

– For å lykkes med dette, vil vi blant annet arrangere konferanser hvert år der vi deler konkrete erfaringer i vår utviklingsprosess.

NYTT ÅR, NYTT MØTESTED!

Før den gamle villaen er klar til å brukes som nabolagshus, skal siste krone på verket legges.

– Ombygging for mindre arbeider pågår nå. Ny trapp skal inn, men det er en søkeprosess forbundet med dette. Vi ønsker å bli ferdige med denne prosessen så fort som mulig, slik at bygget kan åpne litt utpå nyåret, forsikrer Sele.

Da setter Kirkens Bymisjon i gang aktiviteter

for å involvere nabolaget. Organisasjonen har også anledning til å drive fremleie av lokaler i huset, og har allerede laget avtaler med to selskaper som skal drive sin virksomhet både i og fra huset.

– Begge disse vil på sin måte også bidra til aktiviteter som er bra for nabolaget. Det er jo en av de sentrale ideene, at alle som bruker huset skal være med å bidra til å gjøre Ensjø og Tiedemannsbyen til et enda bedre sted å leve og bo, sier Mangersnes.

Ferdsjefen teamet opp med 13-åring i sjakkturnering

I oktober gikk sjakkturneringen «Næringslivet møter østkanten» av stabelen på Oslo S, foran tusenvis av forbipasserende. Ferdsjef Morten Borge og skoleelev Elilan Jeyarajah utgjorde et av lagene. – Jeg ble veldig overrasket over nivået, sier Borge.

Arrangementet er den norske varianten av et svensk konsept, startet av den svensk-colombianske stormesteren i sjakk, Pontus Carlsson. Formålet er å gi unge med minoritetsbakgrunn en ekstra sjanse til å lykkes i arbeidslivet senere.

– Arrangementet gir barna et tidlig møte med aktører fra næringslivet, men jeg tror fokuset på læring og mestring opp mot selve arrangementet er enda viktigere, sier Ferdsjef Morten Borge, som selv er en ivrig sjakkspiller på fritiden.

Konseptet går ut på å sette en næringslivsleder på lag med en østkant-ungdom. Sammen deltar de i parsjakkturnering på et offentlig sted i byen. Uten å snakke sammen utfører de annethvert trekk. På den måten utfordres deltakerne til å finne sin dynamikk, basert på forståelsen av hverandre og samarbeidsevnen de besitter.

FERD MED PÅ LAGET

Statistikken viser at mange med innvandrerbakgrunn opplever problemer i det norske arbeidsmarkedet. Det kommer selvsagt an på hvor lenge de har vært her og hva bakgrunnen er, men tallene indikerer et økende behov for tiltak. Integrering er viktig for at nyttig kunnskap og uforløst kapasitet ikke skal gå tapt. Et potensiale Ferd har et sterkt ønske om å løfte frem og støtte.

– Prosjektet adresserer viktige områder som inkludering, læring og mestring og har vist gode resultater i Sverige over flere år, forteller Borge.

Ferd har vært en viktig sparringspartner for den norske arrangøren, i tillegg til å bidra med nettverk og økonomisk støtte for å gi næringslivet og østkantungdommen en felles arena, også her i Norge.



STERKT LAG: Ferdsjef Morten Borge og skoleelev Elilan Jeyarajah spilte til en god 6.plass i sjakkturneringen på Oslo S i høst.

STORE RINGVIRKNINGER

Borge er vokst opp på Ellingsrud i Groruddalen og har selv sett hvor stor betydning aktiviteter kan ha for barn og unge. Dessuten sier han aldri nei-takk til et parti sjakk. Det var med andre ord ingen tvil om han skulle være med i turneringen. Han forteller videre at han har stor tro på at konseptet gir store ringvirkninger for mange.

– Det var fantastisk å se hvilken glede dette gav både de unge og familiene deres, sier han.

Spesielt den målrettede jobbingen opp mot turneringen vil ha stor effekt, tror han.

– Men jeg må nok legge meg i trening, om jeg skal klare å henge med, avslutter Borge.

g bidrar til inkludering av
flyktninger.

SosEnt Konferansen 2019

SosEntKonferansen feiret tiårsjubileum!

For tiende året på rad inviterte Ferd Sosiale Entreprenører til SosEntKonferansen, denne gangen på Vulkan Arena. Årets konferanse samlet engasjerte offentlig ansatte, investorer og sosiale entreprenører til samtaler om effektkontrakter, en ny finansieringsmodell som kan gjøre det lettere for det offentlige å samarbeide med sosiale entreprenører.





KÅRING AV ÅRETS SOSIALE ENTREPRENØR: Prisutdelingen var et av dagens høydepunkter og det ble til slutt iMAL som stakk av med seieren. Vinneren og finalistene ble hyllet av en stolt jury og feststemte konferansedeltakere. Foto: Hanne Sagstuen

Den 27. november var over 280 mennesker samlet på Vulkan Arena. Med effektkontrakter på agendaen var det duket for faglig input og nettverksbygging. Katinka Greve Leiner i Ferd Sosiale Entreprenører fortalte at bruken av effektkontrakter vil være med på å redusere risikoen for offentlig sektor ved uttesting av nye løsninger.

– Vi ser at kommunene sliter med å få nok rom i budsjettene til forebygging og innovasjon. Nå ser vi hvordan effektkontrakter eller såkalt brofinansiering kan brukes for å få innført og testet nye løsninger. Det er inspirerende å møte andre som har testet dette i flere naboland, sier hun.

EFFEKT KONTRAKTER ÅPNER FOR NYE MULIGHETER

Konferansen samlet foredragsholdere fra Norden og Europa. Alle har lang erfaring med effektkontrakter, en modell Ferd Sosiale Entreprenører mener kan skape god sosial effekt også her i Norge.

– Vi håper at møtet mellom offentlig sektor og investorer inspirerer til videre læring og muligheter for hvordan vi kan samarbeide for å skape og spre nye sosiale løsninger. Det er mennesker der ute som virkelig kan få hjelp av dette for å endre sine liv, og de trenger løsninger raskt, sier hun.

Stadig flere investorer ønsker å investere i prosjekter som kan ha positiv innvirkning på menneskers liv. Gjennom en effektkontrakt er det lettere for sosiale investorer å samarbeide med offentlig sektor om nye løsninger som kan

bidra til å løse samfunnsproblemer. Denne modellen for offentlig-privat samarbeid åpner opp for nye muligheter. Modellen baseres på at en sosial investor forhåndsfinansierer prosjekter og løsninger som så tilbakebetales helt eller delvis av det offentlige når felles resultatomål er oppnådd. På denne måten kan gode tiltak skaleres, og de som ikke fungerer kuttes raskere.

BROFINANSIERING MINSKER RISIKO

Under konferansen ble det satt søkelys på ulike former for effektkontrakter og hvordan man kan måle effekt. Tilhørerne fikk blant annet høre et foredrag med Kenneth Ferguson fra stiftelsen The Robertson Trust. Han fortalte om hvordan de utviklet sin egen form for brofinansiering i Skottland for å bidra til mer forebygging. Det var også foredrag med kommunalsjef Kari-Ann Dale fra Lier Kommune der hun fortalte om det vi tror er Norges første effektkontrakt. Dette er et samarbeid mellom Lier kommune, Ferd Sosiale Entreprenører og Trygg av natur, som sikrer at 100 Lierungdommer får et nytt livmestringstilbud de neste tre årene. Leiner i Ferd forteller at brofinansiering gjør det mulig for Lier kommune å teste et pilotprosjekt med lav risiko.

– Ferd Sosiale Entreprenører finansierer prosjektet de første årene, frem til avtalte resultater er oppnådd. Først da trenger kommunen å belastes med kostnader, for delvis tilbakebetaling og videreføring. På denne måten tar kommunen ingen risiko hvis tiltaket ikke skulle virke etter sin hensikt, sier hun.



NORGES FØRSTE EFFEKT KONTRAKT: Ferd Sosiale Entreprenører skal samarbeide med Lier kommune og Trygg av natur for å øke livmestringen hos ungdomsskoleelever i 8. klasse. Foto: Trygg av natur



PÅ TUR MED KOMMUNAL-MINISTEREN: Monica Mæland fikk servert både kaffe og hjemmelagde sveler da hun ble med Lier-ungdommene ut på tur på Engersand friluftsområde i Lier. *Foto: Lierposten*



Prosjektet, et samarbeid med Lier kommune og Trygg av natur, tilrettelegger for at ungdommer med utfordringer i å takle stress og skolehverdagen ellers kan få utvikle seg gjennom Naturskolen og få hjelpen de trenger for å mestre skolen og livet. Dette gjøres blant annet ved å styrke kommunens kompetanse rundt arbeid med livsmestring. Jørgen Moland i Trygg av natur forteller at målet er at ungdommene skal oppleve tillit, handlingsrom, medbestemmelse og tilhørighet.

– Vi håper denne modellen for samarbeid mellom det offentlige, sosiale entreprenører og

sosiale investorer kan bli en modell for andre kommuner også, sier han.

TRE VERDIGE KANDIDATER

Etter en dag fylt av faglig påfyll og spennende foredrag, var det tid for å kåre vinneren av Årets Sosiale Entreprenør. De tre kandidatene Pitstop, iMAL og Moving Mamas, konkurrerte om prisen på en halv million kroner. Det ble til slutt iMAL som gikk av med seieren, med sin lese- og skrivemetode som hjelper flere barn til å lykkes med bokstaver og lesing fra første skoledag.

MITT ENGASJEMENT



Foto: Alex Asensi

Navn: Marte Sotholtet

Stilling: Leder, Impact StartUp Norge

Alder: 36

Sosialt engasjement: Impact StartUp

Hva motiverer deg i arbeidet med sosialt entreprenørskap?

Jeg er oppriktig ydmyk og begeistret over at noen velger å ta stor personlig risiko for å eksperimentere frem nye løsninger. Sosiale entreprenører må forholde seg til mange ukjente faktorer som uavklarte markeder, kjøpsmekanismer og effekter. Motivasjonen for meg er å bygge gode strukturer som gir drahjelp til disse selskapene.

Hvordan ble du kjent med Ferd Sosiale Entreprenører

Jeg ble først kjent med Ferd Sosiale Entreprenører i rollen som bordvert på en av de første konferansene de arrangerte. Senere var jeg vikar for Henriette Skretteberg i Ferd Sosiale Entreprenører på et av deres arrangementer.

Hva er din bakgrunn med dette arbeidet tidligere?

For 10 år siden intervjuet jeg impact hubs og 50 sosiale entreprenører på to kontinenter. Jeg skrev en akademisk oppgave om temaet på Kaospilot-studiet, og brukte også materialet for å sparre med gründeren av Impact Hub i Bergen når hub'en skulle etableres i 2009.

Hvordan ønsker du å bidra videre?

Sosiale og miljøretta entreprenører er pionerer og en viktig innovasjonskraft som vi trenger for å eksperimentere frem nye og bedre løsninger på samfunnsutfordringer. Impact StartUp gir dem fart, fellesskap og gode koblinger.



STOLT VINNER: iMAL stakk av med seieren og premien på en halv million kroner i kåringen av Årets Sosiale Entreprenør 2019. Her sammen med Juryleder Johan H. Andresen og finalistene PitStop og Moving Mamas. Foto: Hanne Sagstuen

Årets sosiale entreprenør hjelper barn å knekke lesekoden

– Jeg er ydmyk over å vinne en så ettertraktet pris, og håper dette kan bidra til at enda flere elever kan lykkes med lesing og skriving fra en tidlig alder, sier spesialpedagog og gründer av iMAL, Regine Nagelhus.

iMAL stakk av med seieren under årets SosEntKonferanse på Vulkan Arena 27. november. Selskapet har utviklet et digitalt læremiddel, med ambisjon om at alle elever skal lykkes med lesing og skriving allerede fra første dag på skolen. iMAL ble kåret til vinner i hard konkurranse med PitStop og Moving Mamas.

STIGMATISERER IKKE ENKELTELEVER

– iMAL har en løsning som hjelper mange barn med å knekke lesekoden, og har stor forebyggende effekt ved at den sikter seg inn på elever så tidlig som i 1. klasse. Løsningen stigmatiserer ikke enkeltelever og kan brukes av både lærere, elever og familier, sier juryformann Johan H. Andresen.

Andresen legger også til grunn at iMAL har et internasjonalt skaleringspotensial og at Nagelhus selv sitter på sterk faglig troverdighet.

– Gründeren kommer selv fra læreryrket, og har lang erfaring med elevers lese- og skriveutfordringer. iMALs produkter er digitale, og ressurseffektive. De håndterer en

global utfordring og kan bli en norsk løsning som kan brukes i andre land, sier Andresen.

LEVERER RESULTATER

Det digitale læremiddelet har vært tilgjengelig i tre skoleår nå. Det forbedres og videreutvikles kontinuerlig. Hittil har flere hundre deltatt på iMAL-kurs og kurset benyttes i dag av over 500 skoler i landet.

– Det gleder meg at vi kan se gode resultater allerede. Gjennom en spørreundersøkelse vi gjorde i 2018, hvor 111 lærere svarte, sa 73 prosent at flere elever mestret skolehverdagen.

Arbeidet med å ta iMAL ut til alle skoleklare barn har bare så vidt begynt, sier Nagelhus engasjert.

Hun forteller at drømmen er at flere pedagoger vil bistå henne i å spre iMALs verktøy ytterligere, slik at enda flere barn med lese- og skrivevansker skal få en god og mestrende start på skolegangen. I tillegg er iMAL markedsklar for Sverige og gründeren mener prisen vil gi dem god drahjelp der.

– Nettopp derfor er denne prisen så utrolig viktig for vårt videre arbeid, sier hun.

OM ÅRETS SOSIALE ENTREPRENØR

Tittelen Årets Sosiale Entreprenør er en høythengende pris som årlig deles ut til noen som har utmerket seg med et spesielt stort potensial til å løse sosiale utfordringer i samfunnet. Juryen bestod i år, som i fjor, av aktører med lang fartstid innenfor feltet, og som jobber aktivt for at flere sosiale entreprenører skal lykkes i sitt arbeid. Totalt nominerte juryen 20 aktører til årets pris, basert på kriteriene innovasjon, bærekraft og skalerbarhet.

Vinneren mottok prisen på en halv million kroner og finalistene fikk 50 000 kroner hver.



TIDLIGERE VINNERE:

- 2018: Assistert Selvhjelp
- 2017: Motitech
- 2016: Generasjon M
- 2015: Gammel nok
- 2014: Monsterbedriften
- 2013: Epleslang
- 2012: Lyk-z og døtre
- 2011: Noen AS
- 2010: Forandringsfabrikken

Lanserer podkast om sosiale entreprenører



LANSERER PODKAST: Katinka Greve Leiner i studio med Kjartan Eide fra Trivselsleder. Foto: Anniken Grundt

Hva er det som får noen mennesker til å forlate trygge jobber og starte noe nytt for å hjelpe andre? Dette forsøker Ferd Sosiale Entreprenører å finne svar på i sin nylanserte podkast *Impactpodden*. Podkasten handler om gründere som løser samfunnsutfordringer og verdien de skaper i samfunnet.

Sosiale entreprenører setter andre foran seg selv. Dette krever både mot og et ekte sosialt engasjement. Katinka Greve Leiner, direktør i Ferd Sosiale Entreprenører mener disse gründerne er vel verdt å lytte til.

– Vi har møtt mange fantastiske gründere i løpet av de ti årene Ferd har jobbet med sosiale entreprenører. Med Impactpodden ønsker vi å gi en stemme til disse unike personene og gjøre deres erfaringer tilgjengelig for flere, sier hun.

JAKTEN PÅ BÆREKRAFT

I første sesong intervjuer Katinka ti forskjellige sosiale entreprenører. Noen har holdt på i flere år og har erfaringer fra profesjonalisering og vekst. Andre er relativt ferske og deler erfaringer og læring fra oppstarten.

Ferd Sosiale Entreprenører mener podkast er et spennende format, som lar oss bli kjent med gründernes reise fra idé, til å starte et selskap - og jakten på å finne en bærekraftig forretningsmodell.

– I podkasten inviterer vi sosiale entreprenører til å dele sin historie. De har gjort seg mange nyttige erfaringer og byr åpent på både innsikt og råd.

– Vårt mål er at Impactpodden skal bidra til å dele erfaringer og kunnskap om sosialt entreprenørskap, slik at flere kanskje velger å bli - eller aktivt støtte - sosiale entreprenører, avslutter Katinka.



Tiedemannsbyen med julefest i beste tradisjon

Det er blitt en hyggelig tradisjon, etter at samtlige innbyggerne i Tiedemannsbyen ble invitert til juletretenning for første gang i desember 2012. Da var de få og nyinnflyttet, siden er innbyggerne blitt langt flere etter hvert som nye byggetrinn har stått klar. Men fortsatt er begivenheten et populært innslag i adventstiden. I år ble små og store ønsket velkommen til stemningsfull førjulsfeiring på Torget den 11. desember. Der kunne de glede seg over høytidsstemt julesang med barnekor fra POPrommet, og på sedvanlig vis var det gang rundt juletreet – før selveste nissen ankom i hest og vogn med godteposer fra Joker, Tiedemannsbyens nærbutikk, mens Boulangerie M, det lokale franske bakeriet, stilte opp med nybakte boller. Bak arrangementet sto boligsameiene Utsiktskvartalet, Tiedemannsfabrikken E og F, Petersborgkvartalet og Hagekvartalet. I tillegg bidro Skanska, Selvaag Bolig og Ferd Eiendom til at arrangementet kom vel i havn.

GLADE JUL: God stemning i Tiedemannsbyen, tross litt tekniske problemer med juletrebelysningen. *Foto: Sveinung Bråthen*



NYTT OM NAVN



Foto: Herman Dreyer

ERIK BJØRSTAD (38) er begynt i jobb som direktør for Ferd's nye konsernprosjekt *Impact Investing*. Han kommer fra NetNordic Group, der han var CFO i ett år. Før dette har han tolv års erfaring fra fornybar energi med roller som CFO i Norwegian Crystals, CEO i Si Pro, Principal i venturefondet Novus Energy Partners, og Business Analyst i REC – etter å ha startet i arbeidslivet med to år som management consultant i Arkwright. Erik Bjørstad er utdannet ved NHH (2004), og har to barn på tre og fem år. Største interesser på fritiden er familie, venner, trening og friluftsliv, i tillegg til flere prosjekter som handyman (med svært variabel suksess).

Manuels franske julebrød

En av fordelene med å bo i Tiedemannsbyen er at man har sin egen franske baker i tøfflavstand. Med Boulangerie M i nærmiljøet er det enkelt å gjøre som franskmenn – å kjøpe ferske bagetter og annet godt bakverk til frokost. Til glede for oss andre, med litt lengre vei til godsakene, har baker Manuel Chovin sagt ja til å dele sin oppskrift på fransk julebrød:

INGREDIENSER

- Siktet hvetemel, 1000 g
- Sirup, 250 g
- Salt, 16 g
- Gjær, 24 g
- Nellik, 5 g
- Muskat, 5 g
- Kanel, 10 g
- Rosiner, 150 g
- Vann, 460 g
- Fuktig surdeig, 460 g

Så gjør man så

Man tager samtlige ingredienser unntatt rosinene i hurtigmikseren – og gir dem en skikkelig rundtur i 5 minutter på lav hastighet, deretter 6 minutter med større

fart. Tilsett rosinene 3 minutter før hurtigmikseren er ferdig. La så deigen heve seg i 2,5 timer. Del den deretter opp, og lag en klump på rundt 650 gram, og la den heve seg i ytterligere en halvtime. Så former du julebrødet – som skal stå og godgjøre seg i ytterligere 3 timer, tildekket med et kjøkkenhåndkle eller lignende. Deretter setter du brødet inn i stekeovnen, som skal være forvarmet til 240 grader. Sett også inn et beger med vann for å sikre høy luftfuktighet. Og voilà – 36 minutter senere kan du ta ut et lekkert og rykende ferskt julebrød!

