

FERDMAGASINET

01/2018 KONSERNMAGASIN UTGITT AV FERD AS



Side 4

**Gjennombrudd for
Interwell**

FERD



Interwell
Resultater med kunstig magma

6

Innhold

Leder **Side 3**

Etter OL: Medaljer og lærdom

Interwell **Side 4**

Gjennombrudd: Plugges oljebrønner med kunstig magma

Ferd **Side 10**

Resultater 2017: «Et rimelig godt år»

Ferd Ekstern Forvaltning **Side 12**

Nytt fokus: Åpner for asiatiske aksjefond

Mestergruppen **Side 14**

Nytt oppkjøp: Inn som eier av Pretre

Aibel **Side 15**

Oppdrag på Snorre: Vant kontrakt til 1,6 milliarder

Ferd Sosiale Entreprenører **Side 16**

Akseleratorprogrammet: Bootcamp med Social Startup

Ferd Sosiale Entreprenører **Side 19**

Barnas Plattform: Skal styrke barns selvfølelse

Swix Sport **Side 22**

Gullrush i OL: Avgjørende rolle bak kulissene

Ferd Capital **Side 26**

Fjord Line: Nye lugarer på øverste dekk

Ferd Eiendom **Side 28**

Asker Tek: Gode arbeidsplasser for kunnskapsrike hoder

Dette & Hint **Side 32**

Om å få mest mulig ut av felleskiene



Ferd Sosiale Entreprenører
Bootcamp for nye entreprenører

14



Swix Sport
Bidro til gull

20

Ferd

Ferd er et familieeid norsk industri- og finanskonsern som utøver langsiktig, aktivt eierskap i sterke selskaper med internasjonalt potensial, og driver finansiell virksomhet gjennom investeringer i et bredt spekter av aktivklasser.

Ferd, konsernledelsen: Kontakt John Giverholt, tlf. 67 10 80 13.

Forretningsområder

Ferd Capital, industrielle investeringer. Kontakt Runar Kvåle, tlf. 67 10 80 58.

Ferd Invest, investeringer i nordiske aksjer. Kontakt Lars Christian Tvedt, tlf. 67 10 80 18.

Ferd Ekstern Forvaltning, internasjonal hedgefondportefølje. Kontakt Kristina Jacobsen, tlf. 67 10 80 15.

Ferd Special Investments, utnytter muligheter som ikke passer inn i de øvrige forretningsområdenes mandater. Kontakt Kristian Eikre, tlf. 67 10 80 33.

Ferd Eiendom, kontor-, lager- og logistikeiendommer, utvikling av boligprosjekter for salg, utenlandske eiendomsfond. Kontakt Silje Strøm, tlf. 67 10 80 80.

Ferd Sosiale Entreprenører, ikke-kommersiell støtte til entreprenører med innovative svar på sosiale utfordringer. Kontakt Katinka Greve Leiner, tlf. 67 10 80 50.

Redaksjonen:

Redaktør: Bolt Communication AS
Tekst: Hans Gudmund Tvedt/Ferd
Foto: Olav Heggø/Ferd
Design/Layout: Bolt Communication AS
Trykk: Aktiv Trykk | Opplag: 1 750

På forsiden: Teknisk gruppe hos Interwell. Fra venstre, øverst: Gaute Sandvik, Henriette Trydal Horjen, Midten: Steinar Georgsen, Pål Gunnar Hovelsen, Kent Andre Bomann, Kai Rune Finnes, Vidar Ytterhaug. Nederst: Jo Fossum Nydal, Ingrid Lothe Ruø, Rune Soligard, Michael Skjold. Stian Tøndel var ikke til stede. Side 4. Foto: Joran Weerdahl.

Ferdmagasinet er utgitt av:

Ferd AS
Strandveien 10
Postboks 34
1324 Lysaker

Telefon: 67 10 80 00
Faks: 67 10 80 01



Medaljer og lærdom



Foto: Frederic Boudin

Den 21. februar får jeg en epost fra Aksel. Ja, den Aksel. Han med utfør-gullet. Han er tilbake i Norge. Og han lurer på om Ferd vil være med på et venture-prosjekt. Men kanskje er det heller jeg som burde mailet ham.

For som sentralbanksjefen viste til i sin årstale, fremover vil oljefondets avkastning være langt viktigere (og langt mer volatil) enn de overføringene fondet får fra virksomheten på norsk sokkel. Og antall arbeidende bak hver borger som ikke er i arbeid, vil falle fra 4 til 2,5 i løpet av et noen tiår. Vi trenger altså på den ene siden å bli langt mer innovative og produktive i de etablerte bedriftene, og på den andre siden trenger vi nye bedrifter som blir globale ledere i sine bransjer, såkalte enhjørninger, altså oppstartsbedrifter som raskt når en markedsverdi på over én milliard dollar. Og nå som landet har badet i medaljer og vi har hyllet våre helter, når utenlandske medier har skrevet opp og ned om Norge som det beste landet å leve i, om at vi er det rikeste og har vunnet flest medaljer i

“ **Når vi er et lag med så få deltagere, så må vi være langt flinkere til å gjøre hverandre bedre.**

Vinter-OL, så må vi spørre oss: Hva er det å lære for næringslivet av hvordan idretten har fått sine resultater?

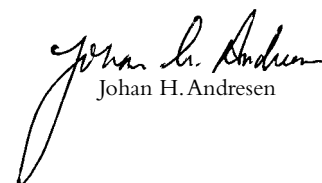
Jeg tror vi må skille mellom det som først får frem individene og lagene, og dernest det som gjøres for at de skal få og utnytte muligheten til å prestere i verdenstoppen. Når det gjelder det første gir toppidrettsjef Tore Øvrebø VG denne forklaringen på medaljehøsten i Vinter OL: «Grunnlaget ligger i en veldig idrettsinteressert nasjon. En undersøkelse viser at hele 93 prosent av dagens 25-åringer har vært borti organisert idrett i oppveksten. Det er forbau-sende mange». Enig, og tallet er gledelig. Hva om vi skriver dette litt om: «Grunnlaget ligger i en nasjon veldig interessert i verdiskapning. En undersøkelse viser at hele 93 prosent av dagens 25-åringer har vært borti organisert verdiskapning i oppveksten». Som ett eller flere tilfeller av sommerjobb, entreprenørskap på egenhånd eller i skolen, praktikantjobb, deltids- eller fulltidsarbeid. Men vi er neppe i nærheten av 93 prosent. Dette må heller være et klart og hårete mål å matche idretten på. Et mål vi alle kan bidra til.

For å lære av idrettens prestasjoner har bedrifter allerede valgfart til Toppidrettsenteret og Olympiatoppen. Systematikken, mobiliseringen av de beste kreftene, grundigheten, seriositeten, lagånden, generositeten, og ønsket om å ville lykkes – alt dette sitter tydelig i veggene der. Og verdien av dette har utøvere, foreldre og støtteapparatet vist oss på en fortreffelig måte de to ukene i Pyeongchang. Jeg tror at hver og en av oss må hente ut det som er relevant for seg. Men ett poeng må vi i næringslivet ta til oss: Når vi er et lag med så få deltagere, så må vi være langt flinkere til å gjøre hverandre bedre. Vi har trepartssamarbeidet, noen næringsklynger, og nå også DigitalNorway, men vi må også finne hverandre og gjøre utvikling og investeringer sammen. Vel vitende om at det er risiko-

fylt med partnerskap, også i det offentlige rom.

Mediene har funnet ut at når det gjelder å generere klikk, så er oppslag som stemmer med Fredrik Stabells utsagn «egen suksess er bra, men andres ulykke er heller ikke å forakte» svært effektive. Men skadefryd kan vel ikke være den nye oljen. Den blir i så fall langt mer kortvarig enn verdiskapningen på norsk sokkel. Ingen forventer at norske medier hverken skal hylle norske bedrifters suksess internasjonalt eller unngå å informere når de mislykkes, men det er noe med proporsjonalitet og det å innse at vi er på samme lag, tross forskjellige oppdrag.

Jeg har skrevet ca. 100 ledere de siste 20 årene, og jeg har en vag mistanke om at jeg har skrevet en som ligner denne tidligere. Men det som verre er, jeg er urolig for at jeg kommer til å skrive enda en med samme tema, kanskje om 12 år. Det vil i så fall være et av våre største paradokser – fortsatt norsk hegemoni i vintersport, og fortsatt mangel på nye norske bedrifter som er globale vinnere. Så vi må skjerpe oss. Både når det gjelder å skape nye raketter, og å fornye oss, vi som eier etablerte bedrifter. Og når det gjelder det siste, så finnes det neppe bedre inspirasjon enn comeback-ene til Aksel.


Johan H. Andresen

Plugger oljebørner med kunstig magma



*Mannen med ideen: Michael Tørje Skjold mente det måtte finnes en bedre metode for permanent stengning av oljebørner – og fant svaret.
Foto: Jøran Wærdahl*

Siden 2012 har høyteknologiselskapet Interwell arbeidet med en banebrytende løsning for permanent nedstengning av olje- og gassbrønner. Globalt skal tusenvis av brønner plugges de neste årene, og Interwells metode kan gi vesentlig lavere kostnader, bedre sikkerhet og mindre miljøbelastning. Nå er de første pilotprosjektene gjennomført – med godt resultat.

Uansett om det er de som forventer økende petroleumaktivitet eller de som regner med nedgang som får rett: I de nærmeste årene vil det være mange tusen brønner som har gjort sitt og må plugges igjen. Nøyaktig hvor mange er det ingen som vet, men Norsk olje og gass, petroleumindustriens interesseorganisasjon, har anslått at det er minst 3 000 utvinningsbrønner som må plugges de nærmeste årene. I tillegg kommer de nye som bores, omtrent 150 stykker hvert år. Og dette gjelder altså bare norsk sokkel. På verdensbasis, offshore og på land, er antallet svimlende. Det totale markedet for plugging og permanent nedstengning, eller P&A for *plug and abandonment*, beløper seg til svært mange milliarder kroner i årene fremover.

Kostbart og krevende

I dag er plugging en meget krevende prosess. Det er viktig at brønnen blir helt tett. For oljereservoarer lar seg ikke tomme fullstendig, de forlates vanligvis omtrent halvfulle. Dårlig plugging kan dermed føre til lekkasjer, som igjen kan gi alvorlige miljøskader.

Vanlig prosess i dag er at det plasseres en betongplugg, typisk rundt 100 meter høy, på et utvalgt nivå i et kanskje flere kilometer dypt borehull. I de fleste tilfeller må man fjerne stål og betong der pluggen skal plasseres for at det skal

bli tett. Og det kan være mye stål og betong i en utvinningsbrønn. Et kraftig dimensjonert stålrør sementeres fast i fjellet for å hindre utrasing, og inne i dette ligger ett eller flere produksjonsrør for transport av gass, olje og andre væsker. For å fjerne dette må det brukes borerigger. Og særlig offshore er det riggleien som mer enn noe annet driver kostnadene, dagsprisen kan ligge på flere millioner. På toppen av det hele er det noe usikkert hvor lang levetid betongbaserte pluggen vil ha.

“ Resultatene tilsier at det nærmer seg at vi kan kommersialisere plugging av brønner av denne typen.

En idé tar form

P&A er med andre ord en problemstilling det har vært nærliggende for ingeniører i Interwell å fundere på, i og med at selskapet leverer avansert høyteknologisk utstyr for styring av gass- og væskestrømmer nede i petroleumbrønner mens de fortsatt er i drift. En av ingeniørene som hadde funnet mye var Michael Terje Skjold:

– For jeg begynte i Interwell jobbet jeg med brønnplugging i Nordsjøen. Her fikk jeg daglig

merke utfordringene og frustrasjonene som følger med de tradisjonelle metodene. Og siden mange av mine venner og kolleger var interessert i teknologi, så ble det ofte til at vi diskuterte mulighetene for bedre løsninger, forteller Skjold, som i dag er Innovation & Business Development Manager i Interwell P&A.

Og en dag slo en idé ned i hodet hans:

– Jeg så en film om sveising av jernbaneskiner ved hjelp av en termittreaksjon, en kjemisk

prosess som gir en intens varme som smelter det meste. Fra før av var jeg sterkt opptatt av naturfenomener som lava og vulkanisme – og så ble det til at jeg la to og to sammen: Kunne man sette i gang en termittreaksjon nede i brønnen som skal stenges, og dermed forsegle den med naturens egen metode?

Ekstrem varme

Termittreaksjonen er et i og for seg velkjent fenomen som skaper

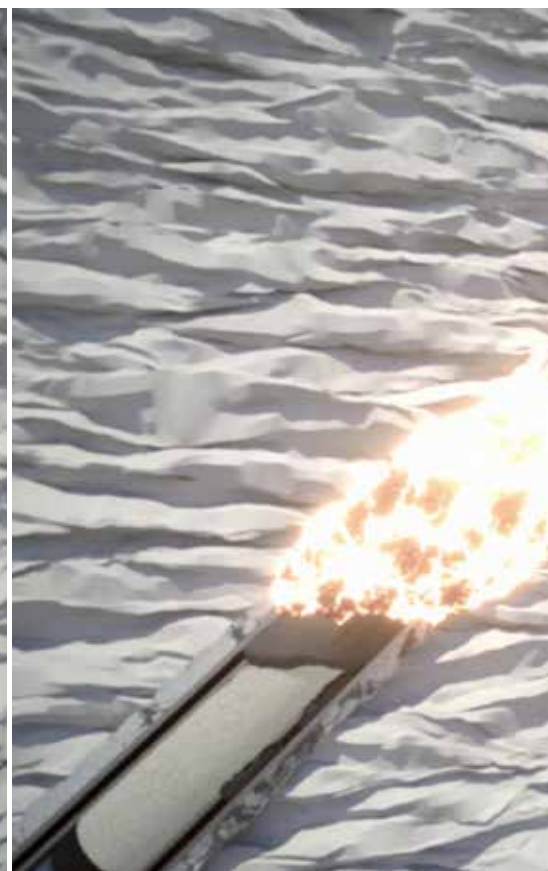
ekstrem varme. Skjolds tanke var at denne varmen kunne utnyttes til å smelte fjell, betong og stålet i borehullet sammen til en slags magma. Når magmaen størkner blir den til kunstig stein, smeltet inn i berggrunnen rundt borehullet. Dette blir dermed tett og forseglet for all fremtid. Prosessen kan sammenlignes med det som skjer når magmaen i en vulkan tetter igjen utløp og kratere.

Ofte blir gode ideer lagt til side og glemt – men akkurat denne kunne Skjold ikke få ut av hodet. Men ideen trengte tid til å modnes, og imens søkte han kunnskap. Han leste seg opp på magma, vulkanisme og prosessene som skaper ulike bergarter. Han googlet dessuten flittig for å se om noen hadde utviklet lignende ideer – men fant ingen.

– Jeg begynte å tro på at jeg kanskje var inne på noe. Og troen ble styrket etter at jeg gjorde noen småskalaforsøk i bakhagen, forteller Skjold.

Strålende idé, stor utfordring

Egentlig hadde Michael Terje Skjold sett for seg et liv i landbruket, en periode jobbet han som tømmerhugger. Men han manglet gård. Og siden han ikke fant noen passende odelsjente – så ble det til at han utdannet seg innen petroleumsteknologi ved Stavanger maritime skole og fikk seg jobb i Nordsjøen.



Proessen: Et solid varmeisolerende lag forankres i borehullet. Over dette plasseres en såkalt termittladning, som så varmes opp elektrisk. Dette utløser en kjemisk reaksjon som gir ekstreme varmemengder, slik at stålet i borehullet og steinen rundt smeltes til glødende magma. Når magmaen størkner, blir den en del av det tette berget over brønnen, som dermed er tett for all fremtid. Illustrasjon: Interwell P&A

– Det var imidlertid først da jeg kom til Interwell i 2011 at jeg fant noen som for alvor fattet interesse for ideen min, forteller han.

– Michael kom med en strålende elegant og enkel idé, kommenterer Oddbjørn Kopperstad, administrerende direktør i Interwell P&A. Selskapet er heleid av Interwell – og som man vil forstå av bokstavene P&A i navnet er Skjolds idé blitt håndfast virkelighet som utvikles i regi av et eget selskap.

– Men om prinsippet er enkelt, så er det en betydelig utfordring å få dette til i praksis. En utfordring vi valgte å ta, for i prinsippet krever denne metoden for brønnplugging bare en kran og en elektrisk kabel – og ingen borerigg som sluker millioner, legger han til.

I dag er det et team på tolv som jobber for fullt med teknologiutvikling i Interwell P&As avdeling

i Trondheim, og ytterligere tre med operasjon og marked i Stavanger.

Aluminium og jernoksid

I praksis starter brønnplugging etter Interwells metode med at man plasserer en forankring i borehullet på nivået der man ønsker å stenge brønnen. Så legges et solid varmeisolerende lag over forankringen, for selve den aktive ladningen fires ned.

– Termittladningen består i hovedsak av aluminium og jernoksid, begge deler i pulverform. Det er materialer som det er helt ufarlig å håndtere, forklarer Skjold, og understreker at det først er når blandingen utsettes for varme fra et elektrisk element at noe begynner å skje.

– Når blandingen når en temperatur på rundt 1200 grader utløses en kjemisk reaksjon der oksygenatomene frigjøres fra

jernoksidet og binder seg til aluminiumen istedenfor. Dette er en oksidasjonsprosess som utløser ekstreme mengder varmeenergi, sier han, men legger vekt på at det ikke er snakk om en eksplosjon, men en reaksjon som løper over flere minutter.

– Og for vårt formål må det ikke gå for vilt for seg. Poenget er å styre temperaturen, gjerne innenfor området mellom 2 500 og 3 000 grader. Dette oppnår vi gjennom å modifisere termittblandingen på forskjellige måter. Vi måtte eksperimentere mye før vi fikk det riktig, supplerer Kopperstad – som ikke vil si stort om detaljene, selv om Interwell for lengst har sikret seg patentbeskyttelse.

Fem år med forsøk

I de fem årene den nye pluggingmetoden har vært under utvikling har Interwell i det hele tatt måttet

gjøre et stort antall forsøk, med utprøving dels i borehull, dels i egenutviklede testinstallasjoner.

– Nå er vi imidlertid kommet så langt at vi har gjennomført fire vellykkede pilotprosjekter med plugging av reelle brønner for de internasjonale oljeselskapene Centrica, ExxonMobil og Shell. I alle disse prosjektene dreide det seg om brønner med ett enkelt lag rør. Resultatene er så gode at det nærmer seg at vi kan kommersialisere plugging av brønner av denne typen, sier Kopperstad.

Han legger til at de virkelige store besparelsene for oljeselskapene først blir en realitet når løsningen kan anvendes i brønner med to eller tre lag av stålrør, men han ser ikke noen grunn til å vente med kommersielt salg til den ultimate løsningen er klar og ferdig utprøvd.

– Vi ser absolutt markedsmulig-



heter bare vi får verifisert teknologien vi har tilgjengelig i dag, nå handler det først og fremst om å få det første produktet ut i markedet. Det er mange andre aktører som er ute etter det samme markedet som Interwell P&A, så det er viktig for oss å etablere oss som en troverdig partner, både teknologisk og operasjonelt. Derfor er det nødvendig å balansere teknologisk fremdrift og kommersiell utvikling, sier Kopperstad.

Sterk interesse, viktige partnere

Oddbjørn Kopperstad forteller at Interwell P&A underveis har møtt sterk interesse fra olje- og gassindustrien. Både Statoil og Aker BP har bidradd i utviklingen av teknologien gjennom et «Joint Industry Project», mens gigantelskaper som ExxonMobil og Shell vil stille til rådighet brønner også

for nye pilotprosjekter.

–Vi har i det hele tatt hatt store og seriøse aktører med oss hele veien. Blant annet har Norges forskningsråd vært en viktig medspiller som har bidradd finansielt, samtidig som rådets faglige anerkjennelse av prosjektet vårt har åpnet dører. Også DNV GL (før 2013 Det Norske Veritas) har vært en viktig prosjektpartner som, i egenskap av høyt respektert uavhengig instans, har kunnet bidra med tillitvekkende kvalifisering og sertifisering. Det har vært viktig overfor både petroleumsindustrien og regulatoriske myndigheter, sier han.

Eiere som stilte opp

Sist, men ikke minst vil imidlertid Oddbjørn Kopperstad gi anerkjennelse til Interwells eiere – det vil for en stor del si Ferd – for å støtte at det brukes store ressurser

“ **Proessen kan sammenlignes med det som skjer når magmaen i en vulkan tetter igjen utløp og kratere.**

“ **Men om prinsippet er enkelt, så er det en betydelig utfordring å få dette til i praksis. En utfordring vi valgte å ta.**

på såpass kreative og utradisjonelle ideer.

– Det er mange aktører som snakker vakkert om behovet for forskning, innovasjon og nyskaping, men noen av disse blir tause når det blir snakk om å legge pengene på bordet. I vårt tilfelle dreide det seg om å utvikle en helt ny og uprøvd teknologi. Den kan vise seg å være disruptiv i den forstand at den endrer markedsbetingelsene radikalt. Det kan potensielt åpne store muligheter for oss, men i utgangspunktet må risikoen ha fortonet seg som stor, og jeg er imponert over hvordan Ferd og øvrige eiere har stilt opp, sier Kopperstad.

Også Michael Terje Skjold trekker frem samarbeidet med Ferd, og særlig støtten fra Ferd's nåværende konsernsjef Morten Borge.

– Morten har vært en lydhør og interessert samtalepartner hele veien, og han har vært viktig som pådriver for prosjektet, sier Skjold. Han legger til at det for ham personlig har vært viktig å kunne arbeide med noe som ikke bare kan bli god butikk, men som også har potensial for å virkelig bety noe i både samfunnsmessig målestokk og for miljøet.

– Slik sett er jeg glad for at vi har en hovedeier som har som visjon å skape varige verdier og sette tydelige spor. Det har gjort det mulig for oss å konsentrere oss

Langsiktighet: Ferd har støttet Interwells brønnpluggprosjekt helt fra ideen tok form i 2010. I dag er Runar Kvåle (til venstre) ansvarlig for å følge opp Ferd's engasjement, mens Oddbjørn Kopperstad, administrerende direktør i Interwell P&A, leder prosjektet.



om å utvikle en krevende teknologi som krever langsiktighet og ressurser, sier han.

Potensialet

Men hvor stort er egentlig potensialet for Interwells pluggteknologi? Noen mener at det finnes et globalt *plug and abandonment*-marked verdt hundrevis av milliarder. Det er i hvert fall snakk om beløp i en størrelsesorden som vil ha vidtrekkende konsekvenser, ikke bare for petroleumsbransjen, men også for samfunnsøkonomien i flere land.

– Vår ambisjon er å gjennomføre permanente avstengninger til lavere kostnader enn konkurrentene, og gjennom en enklere prosess. Jeg foretrekker å være nøktern i forhold til de svært store tallene som verserer. Tempo for permanent avstengning av

dagens brønner avhenger også av de enkelte lands myndigheter og regelverk, som igjen påvirker oljeselskapenes budsjetter for brønnplugging, sier Kopperstad.

Det er dessuten et stykke igjen for Interwell P&A kan tilby riggfrie løsninger for stengning av mer komplekse brønner.

– Nå handler det først og fremst om å få det første produktet ut i markedet. Og vi har en skalerbar teknologi som krever lite infrastruktur, samtidig som morselskapet Interwell allerede har nærvær og solid anseelse i alle de viktigste markedene. Det er en stor fordel når vi skal introdusere helt ny teknologi. Så det er klart, litt optimistiske kan vi tillate oss å være, sier Oddbjørn Kopperstad.



Interwell og Interwell P&A

- Internasjonalt ledende leverandør av hoyteknologisk brønnverktøy med tilhørende tjenester til olje- og gassindustrien, offshore såvel som onshore.
- Produkter og tjenester anvendes hovedsakelig i produksjonsfasen og spiller en viktig rolle i oljeselskapenes arbeid med å øke utvinningsgraden.
- Det heleide datterselskapet Interwell P&A utvikler helt ny teknologi for permanent nedstengning og plugging av olje- og gassbrønner.
- Interwell har tilstedeværelse i de fleste viktige markeder for olje- og gassindustrien globalt.
- Ferd Capital er største eier med en andel på 64 prosent.
- Morten Borge og Runar Kvåle representerer Ferd i begge selskapenes styre.
- Runar Kvåle har ansvaret for oppfølging av selskapet, sammen med Gustav Martinsen.
- Hovedkontor i Stavanger, forsknings- og utviklingsavdeling i Trondheim.
- Omsetning 811 millioner kroner [2017].
- Hjemmeside www.interwell.com

Teknologimiljø med resultater

– Det var en spennende og besnærende idé som kom på bordet med Interwells radikalt nye P&A-metode. Vi så potensialet, men også at det ville være lang vei fra idé til praktisk bruk og kommersialisering, sier Ferd's konsernsjef Morten Borge. Da ideen først ble lansert i 2011 var han «utlånt» fra Ferd som fungerende finansdirektor i Interwell. Siden har han fulgt både Interwell og selskapets P&A-prosjekt tett, samtidig som han har steget i gradene i Ferd-konsernet.

– Interwell hadde allerede et miljø som kunne vise til solide resultater innenfor innovativ teknologi. Dette, i kombinasjon med det svært store potensialet, gjorde at Ferd likevel valgte å satse, understreker han.

– Interwells relasjon til oljeselskapene og betydelige operasjonelle erfaring og historie gjennom eksisterende virksomhet var også viktige momenter i vurderingen, supplerer Runar Kvåle, Senior Investment Manager og den som nå er ansvarlig for oppfølgingen av Ferd's engasjement i selskapet.

Kvåle understreker at prosjektet underveis har opplevd stor interesse fra petroleumsindustrien, som også har vært støttende i utviklingsfasen.

– Ved plugging av brønner er det svært mye som står på spill for oljeselskapene, så de har naturlig nok hatt en konservativ tilnærming til en helt ny løsning. De har imidlertid sett at Interwells P&A-teknologi potensielt kan muliggjøre langt bedre og billigere brønnplugging, sier han.

Investment Manager Gustav Martinsen, som også inngår i Ferd's team for oppfølging av Interwell, understreker at selskapet har nådd en viktig milepæl i og med at de første landbaserte brønnene er stengt.

– Og resultatene har vært overbevisende. Nå er kommersialisering av de første løsningene for landbaserte brønner planlagt – samtidig som arbeidet med å videreutvikle og kommersialisere løsningen også for offshore-brønner fortsetter for fullt, sier han.



Sentrale i Ferd's samarbeid med Interwell: Runar Kvåle (til venstre), Morten Borge og Gustav Martinsen. Foto: Olav Heggø og Herman Dreyer

«Et rimelig godt år»

Verdijustert egenkapital på 32,2 milliarder kroner ved utgangen av året, kapitalavkastning på 13 prosent: Dette var hovedtallene da Ferd offentliggjorde resultatene for 2017. «Et rimelig godt år med brukbart resultat,» kommenterer eier og styreleder Johan H. Andresen i en video på www.ferd.no.

Ferd valgte i år å publisere årsrapport, styreleders video og «Konsernsjefen har ordet» allerede 17. februar, dette for å kunne gi mer relevant informasjon på et tidligere tidspunkt. Tallene på www.ferd.no er imidlertid foreløpige, de endelige vedtas av styret i april. Det ventes imidlertid ikke vesentlige endringer.

Lykkes med driften

I videoen forteller Andresen blant annet at alle forretningsområdene bidro positivt i 2017, men Ferd Capital mest. Han trekker spesielt frem forretningsområdets porte-

føljeselskaper Elopak og Mestergruppen, som begge viste en fin utvikling i driften, og Fjord Line og Swix Sport, som har satt i gang prosesser som de har fått mye ut av.

– Det er alfa og omega at porteføljeselskapene klarer å sette planene sine ut i livet. Og flere av selskapene er nå blitt så sterke at de kjøper andre virksomheter uten å be om kapital fra Ferd, sier Andresen, som også forteller at han er særlig stolt av at konsernet for andre gang i hans eierperiode har kunnet rekruttere en ny konsernsjef fra egne rekker.

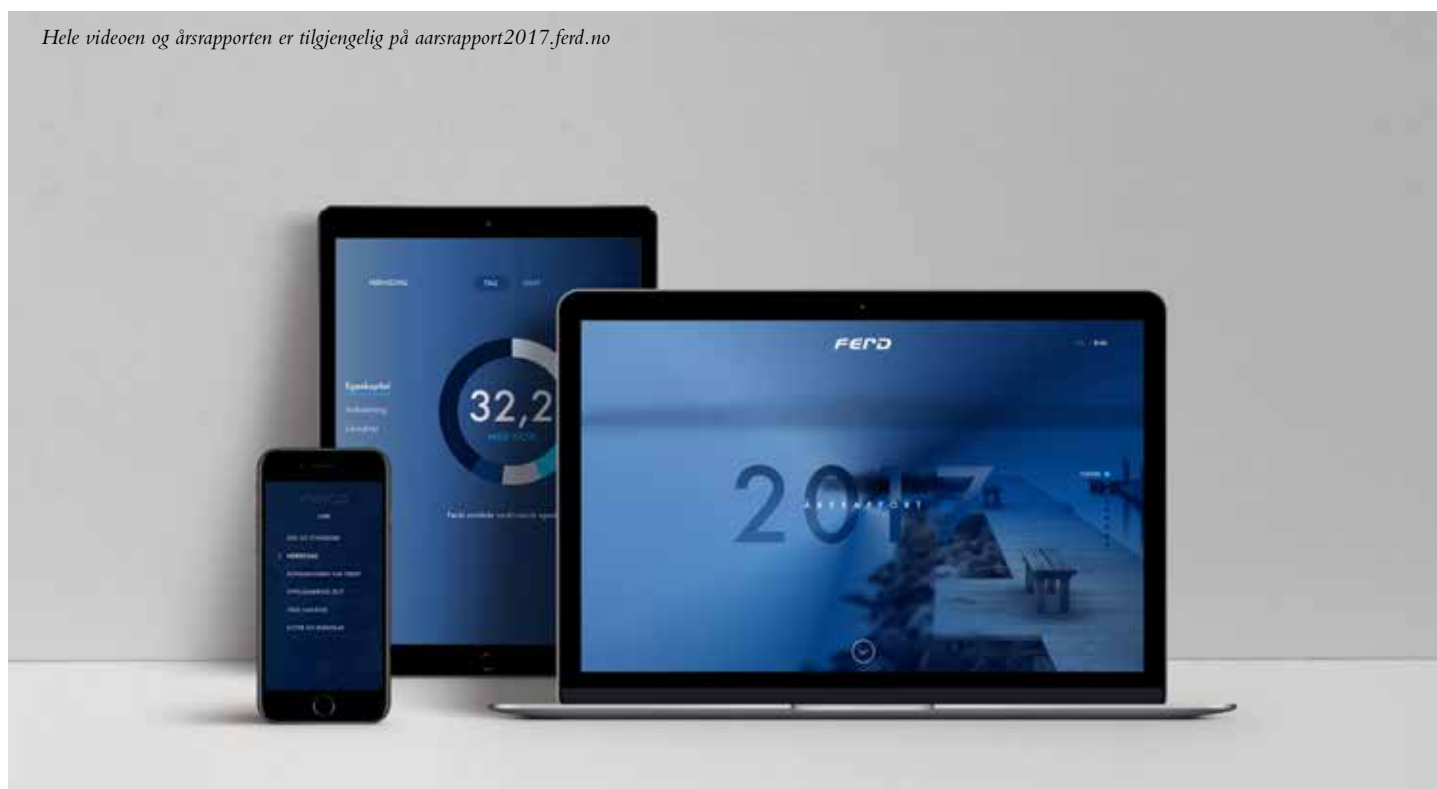
– Morten Borge begynte i

jobben 1. august, og han allerede tatt mange initiativer som jeg tror vi vil få glede av i årene fremover, sier Andresen.



13 prosent avkastning: Et brukbart resultat, mener Johan H. Andresen.

Hele videoen og årsrapporten er tilgjengelig på aarsrapport2017.ferd.no



Langsiktig investor med velfylt kasse

– Det vi kan tilby i tillegg til kapital, er kompetanse, innsikt og nettverk – samt fleksibilitet og evne til langsiktighet. Her skiller vi oss tydelig fra en del andre aktører, skriver Morten Borge i sin første «Konsernsjefen har ordet» etter at han overtok jobben etter John Giverholt 1. august i fjor.

Borge fremhever den gode fremgangen i flere av Ferdts forretningsområder.

– De privateide selskapene i Ferd Capitals portefølje har i året som gikk oppnådd en økning i sine driftsresultater på tilsammen 550 millioner kroner, tilsvarende 28 prosent. Korrigert for de spennende oppkjøpene av Svaldalsbygg og Helsport var den organiske driftsresultatveksten på tilsammen 460 millioner kroner, eller ca. 24 prosent, skriver han.

Partnerskap

Borge understreker at Ferd alltid er på jakt etter nye selskaper, og ser etter konkurransefortrinn som kan utvikles over tid, gode lederteam samt dyktige mennesker.

– Vi opererer dessuten gjerne i partnerskap med aktører som har komplementær kompetanse. Vår inntreden i Først Medisinsk Laboratorium i 2017 er et godt eksempel på dettet, skriver Borge, som samtidig trekker frem engasjementet i Interwell som et godt og langvarig partnerskap som går tilbake til 2010.

– Mesterguppen og Fjord Line er andre gode eksempler. I Mesterguppen har vi utviklet en aktør som var nummer fem eller seks til å bli en av Norges største innenfor byggevarer samt bolig- og hyttekonsepter. I Fjord Line har vi, sammen med hovedeier, støttet organisasjonen i en betydelig snuoperasjon som har resultert i at selskapet har økt sitt driftsresultat

i 2017 med 100 millioner kroner, skriver Morten Borge.

Aktiv investortilnærming på børsen

Han skriver videre at en av erfaringene fra finanskrisen var at kan være vanskelig å få gjort større, private transaksjoner når det virkelig blir turbulent.

– Vi har derfor over lengre tid arbeidet med hvordan vi kan ta vår langsiktige og aktive eier- og investortilnærming fra det private med oss når vi vurderer børsnoterte selskaper. I dag har vi eierandeler på mellom fem og 20 prosent i børsnoterte selskaper som for eksempel PGS og Scatec Solar i Norge, NKT og Nilfisk i Danmark, samt Benchmark Holdings i London, skriver Borge.

Solid avkastning i eiendom

Ferd Eiendom har de to-tre siste årene levert gode resultater, med en avkastning på 15 prosent i 2017.

– Vi har benyttet de sterke markedene til å realisere flere eiendommer de siste 12-18 månedene. I 2017 solgte vi eiendom og boliger i prosjektene våre for ca. 1,2 milliarder kroner, skriver Borge, men legger til at Ferd stadig er på utkikk etter attraktive investeringer som passer inn, selv om eksponeringen mot eiendom samlet sett er redusert

Redusert risiko i nordiske børsaksjer

Ferd Invest oppnådde rundt seks prosent avkastning i 2017, noe som er svakere enn det nordiske markedet man måler seg mot.

– Også på dette området har vi redusert risikoen i løpet av året ved å realisere investeringer, og 1,5 milliarder kroner er allokert ut av porteføljen. Med sine likvide og skalerbare investeringer spiller imidlertid Ferd Invest en viktig rolle i konsernets kapitalallokering og risikostyring. Samtidig har forretningsområdet bidratt med solid absolutt avkastning fra det nordiske aksjemarkedet over mange år, skriver Borge.

Gode resultater fra eksterne forvaltere

Konsernsjefen skriver at også Ferdts

eksterne forvaltere har levert gode resultater i 2017. Denne forvaltningen skjer i hovedsak i regi av forretningsområdet Ekstern Forvaltning, som opererer innenfor et globalt investeringsunivers med et bredt utvalg av investeringsstrategier.

– Disse investeringene bidrar til å spre vår samlede risiko på en skalerbar måte. Som forvaltere av én families totalportefølje, mener vi det er riktig å ha eksponering i andre geografier og mot andre verdidrivere enn dem vi finner i nærområdene våre. Spesialisert, intern kompetanse til å velge riktige eksterne forvaltere er derfor viktig for oss, skriver Morten Borge.

Livskvalitet gjennom sosialt entreprenørskap

Han vektlegger også at for Ferd handler verdiskaping alltid om noe mer enn bare finansielle verdier. Dette

er spesielt tydelig for Ferd Sosiale Entreprenører, hvor den største delen av verdiskapingen kommer i form av bedret livskvalitet for mennesker. I fjor bidro de sosiale entreprenørene Ferd støtter til et bedre liv for mer enn 740 000 enkeltindivider, og hadde en livsendrende effekt for mer enn 20 000 av disse.

10–15 milliarder til disposisjon


Avslutningsvis understreker konsernsjefen at Ferd har betydelig likviditet, og kan gjøre investeringer for tilsammen 10–15 milliarder kroner når de rette mulighetene dukker opp.

– Denne kapitalen kan brukes både til nye investeringer og til å videreutvikle selskaper som vi allerede eier. Vi har forberedt oss, og vi har et apparat klart for å kjøpe opp eller investere i enda flere gode selskaper i tiden fremover, skriver Morten Borge.



10–15 milliarder til disposisjon: Morten Borge er klar for å kjøpe opp eller investere i enda flere gode selskaper.

Nytt fokus på asiatiske aksjefond



“ Vi investerer i geografiske regioner, aktiva og sektorer der markedsutviklingen er undergitt andre betingelser.

Utvider i Asia: Kristina Jacobsen, Richard Litsén og Aleksander Wisem Sahnoun ser interessante muligheter i den langsiktige utviklingen i regionen.

Ferd Ekstern Forvaltning satser på forventet internasjonal vekst: Forretningsområdets Global Equity-portefølje er blitt utvidet, og åpner nå for investeringer i håndplukkede utenlandske aksjefond – i første omgang med fokus på Asia.

Forventningene til vekst i verdensøkonomien har tatt seg opp. Vi ser en fornyet optimisme i Norge, Europa, USA – og også i Asia peker pilene oppover.

– Asia er litt forsinket i konjunktursyklusen, men har hatt en sterk utvikling de siste årene, med

kraftig økonomisk oppgang og levestandardforbedring. Og i det lange bildet er utviklingen her svært interessant: I Kina og andre land som leder an i denne utviklingen er det fortsatt et betydelig inntektsgap i forhold til Vesten. Det tilsier et stort potensial som

vi ønsker å utnytte, sier Kristina Jacobsen, leder for forretningsområdet Ferd Ekstern Forvaltning.

Komplementære investeringer 69 prosent av Ferd's investeringer er i dag i Europa, 16 prosent i Nord-Amerika, og bare 15 prosent

i resten av verden. Fordelingen av verdens brutto nasjonalprodukt er ganske annerledes: Der utgjør Europa 25 prosent og Nord-Amerika 28 – og resten av verden følgende 47 prosent.

– Dette innebærer at investeringer i fremvoksende økonomier,

særlig i Asia, vil kunne gi meget god avkastning, samtidig som konjunktorene her følger en litt annen takt enn i den vestlige verden. Derfor er dette aktuelle områder for Ferd Ekstern Forvaltning å investere i, sier Kristina Jacobsen – og viser til at et av forretningsområdets formål er å investere i markeder som er komplementære i forhold til Ferd's direkte investeringer.

– Det vil si at vi investerer i geografiske regioner, aktive og sektorer der markedsutviklingen er undergitt andre betingelser, og ventelig vil utvikle seg på en annen måte og i en annen takt. Dermed blir våre investeringer et diversifiserende element i Ferd's totalportefølje, sier hun.

Eksterne forvaltere

Forretningsområdet opererer langt utenfor Ferd's ordinære kjerneområder, og det vil være lite realistisk å skulle sitte på kontoret på Lysaker og plukke ut de beste enkeltinvesteringene.

– Vi arbeider derfor gjennom eksterne forvaltere. Investeringene omfatter ulike typer hedgefond og enkelte andre markedsmuligheter. Fremover vil de også inkludere aksjefond, sier Kristina Jacobsen.

– Men brede globale fond gir ikke bedre eksponering mot den reelle sammensetningen av verdensøkonomien. Også her er Europa og særlig Nord-Amerika sterkt overrepresentert. Vi velger derfor fond med et mer direkte asiatick fokus, supplerer Investment Manager Aleksander Wisem Sahnoun.

Langsiktige investeringer

Hittil har Global Equity-mandatet bestått av investeringer i såkalte long/short-fond. Det er, enkelt sagt, hedgefond som foretar normale langsiktige investeringer i aksjer som forventes å øke i verdi, men som parallelt driver med short-handel: Man selger «lånte» aksjer til dagens kurs, med forventning om at de kan kjøpes

i markedet til en lavere pris når den som har stått for «utlånet» skal ha aksjene tilbake. Dermed kan et long/short-fond oppnå fortjeneste både på stigende og fallende kurser.

– På bakgrunn av de langsiktige vekstforventningene til Asia og Ferd's øvrige investeringer, har vi i første omgang valgt å fokusere på long only-fond i denne regionen. Dette er fond med ordinære investeringsstrategier basert på å plukke aksjer med verdistigningspotensial. Ved at Global Equity-mandatet åpner opp for investeringer i long only-fond, får Ferd flere skalerbare investeringsalternativer, ettersom investeringstakten i våre direkte investeringer varierer over tid, sier Kristina Jacobsen.

Aktiv forvaltning

Hun understreker at det fra Ferd Ekstern Forvaltnings side er snakk om en aktiv tilnærming til markedet. Det har ikke vært aktuelt å satse på rene indeksfond, altså passivt forvaltede fond som investerer i et så bredt spekter av selskaper at resultatene svinger i takt med den eller de børsene indeksen er basert på.

– I Asia omfatter slike indekser ofte aksjer vi ikke ønsker å være investert i. Det kan være state-side bedrifter som brukes til å nå politiske mål fremfor økonomiske, eller selskaper med utfordrende struktur for eierstyring og selskapsledelse, sier hun.

Styrket team

Aleksander Wisem Sahnoun forteller at det er en krevende prosess å velge ut de riktige aksjefondene og forvalterne.

– Jeg har fulgt forvaltere av asiaticke hedgefond tett. Dette er nyttig erfaring med overføringsverdi til aksjefond, sier han, men legger til at både Kristina Jacobsen og han selv har mer enn nok å gjøre med forretningsområdets hedgefondporteføljer. For å få tilstrekkelig kapasitet og kompetanse til å utvide med aksjefond er teamet derfor styrket med en

tredje medarbeider: 1. september i fjor begynte Richard Litsén som Investment Manager, med hovedansvaret for å kartlegge og analysere long-only aksjefond.

– Det er en stor fordel at vi dermed er to som følger opp forvaltere av asiaticke fond. I tillegg har Richard erfaring med forvalterseleksjon fra sin forrige jobb, sier Aleksander Wisem Sahnoun.

– I første omgang har vi bygget opp en systematikk og et rammeverk som kan overføres til andre regioner og sektorer, og som vi kan bruke i arbeidet med å finne frem til de riktige forvalterne i det asiaticke investeringsuniverset, som består av rundt 3 500 fond. Og alle har forvaltere som hevder at de er gode, mange kan også vise til historisk god avkastning. Det er selvsagt interessant, men samtidig gjelder det å analysere denne avkastningen nærmere for å finne ut i hvilken grad den skyldes dyktighet og repeterbare disposisjoner, og hvor mye generelle sektortrender eller tilfeldigheter spiller inn, forklarer Richard Litsén.

Palett for konsernledelsen

Analysen har med andre ord både en kvantitativ og en kvalitativ

del, og den siste er absolutt mest krevende.

– Vi har utarbeidet en shortlist, og i løpet av april drar Aleksander og jeg for å besøke de mest interessante forvalterne på listen. Av disse skal vi igjen velge ut et lite antall som kan være aktuelle for Ferd, fond med ulikt fokus, som vi setter sammen i en palett som utgjør våre beste anbefalinger, sier Litsén.

I løpet av april og mai skal så denne paletten presenteres for konsernsjef Morten Borge og investeringsdirektør Tom Erik Myrland.

– Global Equity er ikke ment som en uavhengig og diversifisert portefølje. Poenget er å utnytte muligheter som er gode, sett i forhold til Ferd's totalportefølje. Det er konsernledelsen som tar stilling til behovet for komplementær eksponering, og vår oppgave er å beskrive hva denne kan bestå i gjennom paletten vi presenterer. Basert på videre diskusjon blir det så besluttet hvilke fond det er aktuelt å investere i. Det er i et slikt perspektiv intensjonene bak denne satsningen kan utnyttes fullt ut, avslutter Kristina Jacobsen.

Oppgang: Børsen i Hongkong spiller en stadig viktigere rolle i det globale aksjemarkedet. Foto: WiNG/Wikimedia Commons.



Mestergruppen inn som ny eier av Pretre

Med oppkjøpet av Pretre styrker Mestergruppen sin industrielle kapasitet for leveranser av hus og hytter.

Tekst: Kirsti Hovland

Pretre har hovedkontor på Stryn og fire fabrikker rundt omkring i Norge. Pretre er i dag landets største produsent av prefabrikerte trekonstruksjoner til hus og hytter i form av takstoler, bjelkelag og precut.

– Vi er svært fornøyd med å få Mestergruppen inn som ny eier av Pretre. Mestergruppens sterke markedsposisjon, investerings- evne og langsiktighet gir Pretre mulighet til å satse videre på strategien om å tilby markedets beste industrialiserte løsninger for trehusbebyggelsen i Norge, sier Geir Vegsund, styreleder i Pretre.

Konsernsjef i Mestergruppen, Mikkel Sandvik, sier til Ferd- magasinet at tidspunktet var ideelt:

– Pretre har gjennom mange år vært en viktig kvalitetsleverandør til Mestergruppen, og vi er Pretres desidert største kunde. Når eierne nå ønsket å selge, var det naturlig for Mestergruppen å tre inn som ny eier. Vi mener at trenden går mot en mer industrialisert produksjon i boligmarkedet, og vi ville sikre oss kapasiteten på dette området, sier Sandvik.

Mestergruppen AS er et av landets ledende byggekonsern med en omsetning på ca. 8,0 milliarder kroner. Konsernet har salg og virksomhet i alle landsdeler og eier byggevarekjedene Byggeriet, Byggtorget og XL-BYGG med

tilsammen 220 byggevareutsalg landet rundt, samt huskjedene Mesterhus, Systemhus og Blink Hus med over 300 medlems- bedrifter. Videre er konsernet en av landets ledende hytteprodusenter med kjente merkevarer som Saltdalshytta og Røroshtytta i porteføljen.

Mer industriell produksjon

– Mestergruppen ønsker å bidra til en mer effektiv verdikjede for opp- føring av boliger i Norge. Dette vil kunne gi lavere kostnader og høyere kvalitet. For å kunne lykkes med denne ambisjonen, må vi ta i bruk prinsipper for industriell produksjon med mulighet for automatisering, påpeker Sandvik:

– Oppkjøpene av Saltdalshytta, med den mest industrialiserte produksjonen av bindings- verkelementer i Norge, og Pretre med sin ekspertise på prosjektering og tilvirkning av byggesett, er viktige elementer i denne strategien.

– Med den skalaen Mester- gruppen har, som landets største boligbygger med ca. 4 000 boliger og fritidsboliger igangsatt i 2017, så har vi også svært gode forutset- ninger for å kunne få til stordrifts- fordeler gjennom industrialisering, sier Sandvik og understreker:

– Selv om Pretre blir en viktig brikke i Mestergruppens videre strategi, så skal selskapet fortsatt betjene hele markedet, inklu-



Skreddersydd: Pretre tilbyr skreddersydde løsninger slik at kunden slipper ytterligere tilpasninger under montering. Desto større ferdigstillelsesgrad fra fabrikk, desto raskere går arbeidet på byggeplassen. Foto: Pretre

sive våre konkurrenter, som før. Selskapet vil dermed behandles som en frittstående aktør under Mestergruppens paraply, sier Sandvik.

Styrker Mestergruppens relevans

Håkon Glimstad Kristiansen, Senior Investment Manager i Ferd Capital, oppsummerer betydningen av oppkjøpet slik:

– Med oppkjøpet av Pretre styrker vi Mestergruppens relevans

som leverandør og samarbeids- partner for proffkundene. Vi har i de senere år gjort en rekke oppkjøp i Mestergruppen som har realisert store synergieffekter. Vi forventer også at oppkjøpet av Pretre vil bidra positivt for konsernet som helhet i årene fremover.

Aibel vant Snorre-kontrakt

Retten før jul sendte Aibel ut gladmeldingen: En kontrakt med Statoil verdt 1,6 milliarder kroner var i boks.

Snorre A-plattformen: Snorre-kontrakten har en verdi på ca 1,6 milliarder kroner og vil pågå frem til høsten 2021. Foto: Harald Pettersen/Statoil

Tekst: Kirsti Hovland

Kontrakten handler om gjennomføring av omfattende modifikasjoner på Snorre A-plattformen som en del av Statoils «Snorre Expansion Project» – SEP.

Kontrakten er en såkalt ECPIC-kontrakt, som betyr at Aibel vil ha et totalansvar for prosjektering, innkjøp, fabrikkasjon, installasjon og ferdigstilling av prosjektet.

Oppdraget har en verdi på om lag 1,6 milliarder kroner og vil pågå frem til høsten 2021. Prosjekteringsarbeidet startet umiddelbart og vil på topp involvere rundt 160 ingeniører med base på hovedkontoret i Stavanger.

Senior Investment Manager, Runar Kvåle hos Ferd Capital, er ikke i tvil om hva dette betyr for Aibel strategisk:

- Dette bekrefter vår posisjon

som sterkt konkurransedyktig på norsk sokkel og er viktig for å videreutvikle og bevare den sterke og brede kompetansen i Aibel.

Eksponerer kompetanse

Konsernssjef i Aibel, Mads Andersen, er meget fornøyd med den kompetansen Aibel nå får eksponert:

-Vi er selvsagt meget fornøyd med den tilliten Statoil viser oss. Vi vil i dette prosjektet få bruke Aibels brede kompetanse i hele verdikjeden, fra tidlige studier til ferdig prosjekt. Dette er også en bekreftelse på at studie-teamet har gjort et grundig forarbeid og videreutviklet et konkurransedyktig konsept. Dette sikrer oss et svært godt utgangspunkt for selve gjennomføringen, sier konsernssjef i Aibel, Mads Andersen.

Modifikasjonene omfatter blant annet fjerning av overflødig vekt og utstyr fra Snorre A-plattformen.

De første aktivitetene offshore startet allerede tidlig i januar i år parallelt med oppstart i Stavanger.

Oppdraget omfatter også installasjon av en ny støtte modul for stigerør på 650 tonn. Denne modulen skal bygges på Aibels verft i Haugesund. Planlagt oppstart av prefabrikasjon er januar 2019, mens selve installasjonen av modulen skal skje i løpet av våren 2020. Mellom 70 og 100 personer vil være engasjert i fabrikkasjonsarbeidet i Haugesund.



Eksponert kompetanse: Konsernssjef i Aibel, Mads Andersen, er meget fornøyd med den kompetansen Aibel får eksponert gjennom Snorre-kontrakten med Statoil. Foto: Elisabeth Tønnesen/Aibel

Social Startup Norge: Vil bygge feltet

30 selskaper imponerte med stor innsats og to the point-presentasjoner på Social Startups Bootcamp i januar. Innsatsen ga både selskapene, panel og investorer troen: Norge har svært kompetente sosiale entreprenører som kan bidra til å løse sentrale utfordringer i samfunnet.

Tekst: Kirsti Hovland

Deltakerne på bootcampen jobbet blant annet med business model canvas, 100-dagers planer og pitchtrening. Samlingen var den første i rekken av totalt fire camper i akseleratorprogrammet Social Startup. Av de 30 selskapene som deltok vil 10 få plass videre i hovedprogrammet.

Skal sikre økt bærekraft
Prosjektleder i Social Startup, Marte Sotholthet, har 10 års erfaring fra feltet sosialt entreprenørskap.

– Målet med akseleratorprogrammet er å få en større tilvekst av selskaper som løser samfunnsutfordringer ved å gjøre dem økonomisk bærekraftige tidligere og sikre den økonomiske bunnlinjen, sier Marte Sotholthet.

Social Startup er et seks måneders skreddersydd akseleratorprogram for tidligfase-selskaper og prosjekter som løser samfunnsutfordringer. Totalt var det kommet inn 125 søknader om å delta i programmet da fristen utløp 19. november i fjor. Social Startup tilbyr eksperthjelp for å styrke selskapenes forretningsmodell. I tillegg omfatter programmet effektive verktøy, beslutningsstøtte og erfaringsutveksling med andre selskaper. Deltakerne møtes til samlinger, og jobber ellers sammen med en forretningsutvikler.

– Med Social Startup ønsker vi også å skape møtepunkter mellom deltagerne, kunder, investorer og forretningsutviklere. Og ved å la flere få se muligheten og den samfunnsmessige effekten som ligger i sosiale entreprenører bidrar vi til å styrke og bygge feltet, sier Sotholthet.

Programmet Social Startup Norge ble lansert av Ferd Sosiale Entreprenører, i samarbeid med SoCentral i oktober 2017.

– Ferd Sosiale Entreprenører får stadig henvendelser fra tidlig-fase entreprenører. Det er mange bra ideer, men vi ser at endel selskaper trenger veiledning og bistand til å utvikle bærekraft i forretningsmodellene før Ferd SE kan vurdere å gjøre en investering. Gjennom Social Startup kan vi dele vår kompetanse og bidra til å bygge opp og styrke miljøet, sier Katinka Greve Leiner i Ferd Sosiale Entreprenører, initiativtakeren til den norske satsningen.

Inspirert av dansk modell
Akseleratorprogrammet bygger på en velprøvd modell fra Den Sociale Kapitalfond i Danmark.

– Vi kjente til resultatene til Den Sociale Kapitalfond i Danmark der deltagerne i det danske programmet kunne vise til sterke resultater og 20 prosent økt omsetning i løpet av akseleratorperioden, forteller Greve Leiner.

Den danske investoren følger



Imponert: Danske Ulrik Hauman, leder for forretningsutvikling i Den Sociale Kapitalfond som har hatt stor suksess med sine akseleratorprogram, var selv imponert over hva han opplevde på Social Startup i Oslo i januar. Her ser vi ham på scenen under den tre dager lange BootCamp. Foto: Alex Asensi

det norske programmet tett og var tilstede under Bootcampen.

– Outstanding, sa Ulrik Hauman fra Den Sociale Kapitalfond da han skulle oppsummere gjennomføringen av BootCamp i Oslo. Som leder for forretningsutvikling i Den Sociale Kapitalfond har han coachet mange startups til økt økonomisk bærekraft. Hauman var imponert over ideene og prosjektene som ble pitchet av de 30 selskapene som var med:

– Deltagerne representerer mange spennende ideer og prosjekter som potensielt rommer store muligheter med både direkte involvering fra ytterkanten av

arbeidsmarkedet, altså av folk som er arbeidsledige på grunn av fysiske, psykiske eller andre sosiale problemer. Feltet av deltagere var bredere enn hva vi ellers har sett gjennom Social Startup i Danmark, sier Hauman til Ferdmagasinet.

Det offentlige som kunde
Kommunes Sentralforbund er en av Social Startup Norges samarbeidspartnere. Seniorrådgiver Anne Romsaas deltok på BootCamp. Hun er klar på hva slags kunnskap selskapene mangler om offentlig sektor:

– Selskapene som deltok på BootCamp har høy kompetanse



Ledet arrangementet: Social Startup-teamet som loset BootCamp gjennom tre dager. Fra venstre: Stina Låstad, Henriette Skretteberg og Marte Sotholtet. Karin Frölander er ikke med på bildet. Foto: Alex Asensi

på sine fagfelt og viste at de har nær innsikt i behovene og utfordringene til målgruppene sine. Behovet for mer kunnskap om offentlig sektor som kunde var likevel tydelig. «Hvordan løser kommunen denne utfordringen i sine tjenester? Er det jeg presenterer en del av kommunens ordinære tilbud, eller tilbyr jeg et supplement til kommunens tjenester?»

– Dette er viktige spørsmål å stille seg for selskapene og svarene de får vil kreve helt ulik tilnærming og forretningsstrategi. Selskapene vil også kunne tjene på å sette seg inn i kommunens

planer og strategier, gjøre research på utfordringsbilder og satsingsområder og forberede seg godt før de tar kontakt. Kommunene får mange henvendelser fra mange aktører som ønsker å samarbeide eller selge tjenester. Da er det lurt å være godt forberedt så du får vist at nettopp ditt forslag skiller seg fra alle de andre henvendelsene, sier Romsaas.

Interessant for investorer

Kronprinsparets Fond var blant investorene på BootCamp som så etter morgendagens gründer-talenter. Daglig leder, Irene L. Lystrup, uttalte tidlig før pitchene



Engasjerte: Her ser vi forretningsutvikler Kia Klaveness observere under en engasjert workshop. Foto: Alex Asensi

startet at de så etter nye prosjekter å legge ressurser i. Og de fant, de fant:

– Vi fant flere prosjekter som har sammenfallende målgruppe med Kronprinsparets Fond og som vi vil invitere til videre dialog. Vi har fått innsikt i mange nye prosjekter og selskaper. Jeg er imponert over den store bredden av selskaper og ikke minst engasjementet hver enkelt har vist.

En annen investor på BootCamp var Eline Synneva Lorentzen Ingstad fra selskapet

Stratel. Om hva de ser etter på BootCamp, sier hun:

– Jeg har fulgt feltet lenge og synes det er viktig, riktig og veldig spennende at det kommer en akselerator spesielt for social startups. Det er jo etterhvert blitt endel for «vanlige» startups. Vi ser etter spennende selskaper med gode løsninger på viktige samfunnsproblemer. Det er spennende å følge utviklingen. Kanskje blir vi kjent med selskaper det kan være aktuelt å vurdere nærmere.



Energiske på BootCamp: Henriette Skretteberg, Karin Frölander, Stina Låstad, Hedda Pahlson-Möller og Marte Sothollet. Foto: Alex Asensi



Workshop: Det øves på presentasjoner for pitching. Her deltar forretningsutvikler Espen Daae fra Ferd Sosiale Entreprenører med innspill. Foto: Alex Asensi

Fem på Bootcamp

Tekst: Tekst: Kirsti Hovland

Foto: Alex Asensi

Hva har vært den største egenverdien ved å være på BootCamp? Wid Al-Saedy [28], WIDE-INK «økt selvbilde, nettverk i det norske samfunnet, språk og kulturforståelse gjennom tilgang på ordinært lønnet arbeid».

– Det opplevdes verdifulle å bli sett av kompetente forretningsutviklere som utfordret oss til å tenke strategisk og nytt for å få frem det beste i oss og konseptet.



Edith Somdal [52] og Silje Lunden Gotehus [39], Farm in Action. «Vi jobber med rehabilitering av rusavhengige, med arbeid i Såpefabrikken som et sentralt tiltak»

– Bevisstgjoringen og spissingen av egen forretningside som ble skapt gjennom arbeidet med canvasene, og ikke minst gjennom pitchen, var svært nyttig for oss. Stor takk for at vi fikk være med på BootCamp!



Ragnhild Slettner [47], Mestringsguiden. «Bistår flyktninger til å bli økonomisk selvstendige og sosialt inkluderte»

– For oss i Mestringsguiden var den største verdien å få jobbe så dedikert og praktisk med strategien i eget selskap, noe det sjelden er tid til i hektisk startup-hverdag. De konkrete tilbakemeldingene fra de ulike forretningsutviklerne var også veldig verdifulle og ga oss mye å jobbe videre med.



Christoffer Naustdal Hjelm [35], Sandwichbrothers. «Vi integrerer flyktninger inn i arbeidslivet ved å selge en kul merkevarer: Velsmakende, bærekraftige sandwicher».

– Den største egenverdien av Social Startup BootCamp må enkelt og greit være det intensive, tredagers oppholdet i samme rom med så mange ressurspersoner. Idémuldringen, diskusjonene, spissingen av kommunikasjon man gjør når man har 120 sekunder med et interessant menneske, alt dette bidrar til økt forståelse rundt egen merkevarer/konsept.



Rita Rolandsen [47] Kirkens Bymisjons prosjekt Grønt&Rent. «Vasker miljøvennlig og gir ryddige arbeidsforhold til folk med rotete fortid»

– Vi har hatt særlig glede av å bli kjent med våre med-bootcampere. Å jobbe konsentrert med Grønt&Rent i en trygg setting, med veiledere og nye verktøy, tvang oss til å se mer helhetlig og forhåpentligvis prioritere klokt.





Lærer foreldre å utvikle barnas selvfølelse

Sliter med selvfølelse: Mange barn sliter med lav selvfølelse tidlig i livet. Det ønsker Barnas Plattform å ta tak i. Gode verktøy viser seg å gi gode resultater. Foto: Pixabay.com

Barnas Plattform inviterer foreldre til skolebenken hvor foreldre får lære om barnas selvbilde. Enkle verktøy som tar kort tid og samtidig gir store resultater har gjort Barnas Plattform etterspurt hos foreldre over hele landet. Et to-timers kurs har vist seg å snu hverdagen for mange familier.

Tekst: Kirsti Hovland

Det er Birgit Semundseth som har utviklet verktøyene og som er grunnleggeren av Barnas Plattform. Dette er blitt et lavterskeltilbud til foreldre i alle fylker som ønsker å være tidlig ute med å etablere indre trygghet hos barnet sitt. Både for dem som har barn som sliter og for dem som ønsker å ligge litt i forkant.

– Det er veldig viktig for oss å få kommunisert at verktøyene vi bruker fungerer like godt forebyggende som reparerende,

sier Birgit Semundseth til Ferdmagasinet.

Verktøyene brukes sammen med barna ved middagsbordet og i forbindelse med legging og trenger ikke ta mer enn 10 minutter om dagen. Ett av verktøyene er samtalen rundt middagsbordet, der man fokuserer på det beste som har skjedd den dagen. Fokus på barnets gode egenskaper er et annet verktøy, samt en spesiallaget app med «gode ord» som spilles av på sengekanten og en treminutters massasje før leggetid. Metodene skal skape bevissthet

rundt positiv bekreftelse.

– Det som skiller oss fra andre foreldrekurs som kommunene kjøper inn og tilbyr foreldre, er at vårt kurs ikke krever åtte eller 10 kvelder der det er mer fokus på forståelse av foreldrerollen enn konkrete verktøy, sier Semundseth som har utviklet verktøyene sammen med psykologer, helseøstre, barnevernspedagoger og lærere i skoler og barnehager.

Lavterskeltilbud

Barnas Plattform er i porteføljen til Ferd Sosiale Entreprenører der

forretningsutvikler Espen Daae oppsummerer hvorfor Ferd har gått inn:

– Barnas Plattform har vist at de klarer å utvikle et godt kurs til en metode som har bred nytte og dokumentert effekt. Dette er noe så sjeldent som et lavterskeltilbud som faktisk virker, og det passer godt for dem som har en hverdag der det ikke er tid til å gå på lange kurs.

Det var opprinnelig møtene med voksne kursdeltagere som slet med egen selvfølelse og selvtilitt, som sådde tanken om å utvikle et



Tidlig inn: Barnas Plattform ønsker å bidra til at barn opprettholder et godt selvbilde fra barnsben av. Foto: Mona Ødegaard

opplegg for barn for Semundseth.

– Jeg holdt tanketreningskurs for voksne om hvordan de best kunne bruke sine ressurser i hverdagen. Veldig ofte fikk jeg høre «tenk om jeg bare hadde hatt bedre selvfølelse på plass som liten, hvordan kunne ikke det ha påvirket livet mitt», forteller Semundseth.

Dermed kom ideen om et enkelt kurs der foreldre kunne få teknikker til å jobbe med selvfølelsen og selvtilliten til sine barn.

Etter åtte år med Barnas Plattform kan Birgit Semundseth glede seg over resultatene i en fersk brukerundersøkelse som er gjort om nytteverdien av kurset blant 100 foreldre som har deltatt på to-timers kurset et halvt år etterpå.

99 prosent bruker verktøyene

Hele 99 prosent sier de har brukt ett eller flere av verktøyene i ettertid. Totalt 57 prosent sier de opplever at barna har fått en bedre hverdag etterpå.

54 prosent opplevde kurset som nyttig. I tillegg sier 20 prosent at de opplevde kurset som svært nyttig.

– De fleste som går på foredrag eller kurs gjør ingen endringer etterpå, så det er overveldende at så mange familier faktisk bruker verktøyene i lang tid etter kurset. Vi er vant til svært gode tilbakemeldinger etter kurset, så det var godt å høre at 74 prosent opplever kurset som nyttig eller svært nyttig et halvt år etter kurset, sier Semundseth.

Hos Ferd Sosiale Entreprenører

er den dokumenterbare effekten av verktøyene også gledelig lesning:

– Vi er opptatt av effekten her hos oss og det er fascinerende at enkle verktøy som er så lette å lære har en så stor effekt. Verktøy som ikke tar lang tid, senker også terskelen for å bruke dem, sier Espen Daae.

Tilbakemeldingene på nettsiden til Barnas Plattform taler også sitt tydelige språk. En familie fra Harstad har delt denne historien:

«Vår datter fikk en tøff start på skolen i første klasse med mobbing og utestenging. Selv om vi fikk orden på dette i andre klasse hadde det gått hardt ut over selvtilliten og selvfølelsen hennes. Hun gråt ofte og mente at ingen likte henne og sa ofte at hun var stygg og slem.

Hun stilte seg selv på utsiden i aktiviteter og holdt seg for det meste alene både hjemme og på skolen. Etter at vi startet med verktøyene ble det nesten som en «omprogrammering» av tanke-mønsteret til vår datter. Hun sluttet å snakke negativt om seg selv og vi så at hun ble mer trygg og rolig. Etter bare noen få uker begynte hun på eget initiativ å dra på besøk til venner og hun fikk plutselig mye besøk hjemme av nye venner. Disse verktøyene har vært til stor hjelp for oss og vår datter.»

En familie fra Møre og Romsdal forteller om hvordan det var oppleve en stor og lykkelig forandring med sin fireåring: «Vår datter på 4 år ville ikke i barnehagen. Hun nektet til tider å kle på

seg, så hun skulle slippe barnehagen. Hun var veldig sjenert og tilbakeholden hvis hun kom til et rom med mange ukjente barn. Etter å ha vært på Barnas Plattform-kurset tok vi i bruk alle verktøyene. Nå kler hun på seg og blir med til barnehagen uten at vi trenger å gods snakke med henne slik vi måtte før. Hun har også fått seg flere venner på tvers av avdelingene i barnehagen. Til og med de «store» barna i barnehagen. Vi har fått en mye blidere og selvsikker jente. Vi er veldig glade for at vi meldte oss på kurset og anbefaler det på det sterkeste».

I bruk i barnehager og skoler

Etter at kurset i åtte år har vært tilbudt norske hjem, er verktøyene fra Barnas Plattform etter etterspørsel fra pedagoger tilpasset bruk i barnehager og skoler. Kursledere fra Barnas Plattform opplever også en anerkjennelse fra fagmiljøene. Stig Tore Stafne er kursleder i Nord-Trøndelag og er selv lærer.

– Etter at vi nå har lansert lærerkurset, opplever jeg stor interesse for de verktøyene vi bruker inne i klasserommet. Flere kolleger bruker verktøyene i klasserommene og gir ofte tilbakemelding om hvor godt de synes verktøyene fungerer, sier Stafne til Ferdmagasinet.

Janne Elisabeth Nilsen er kursleder i Tromsø og selv førskolelærer. Hun bekrefter tendensen:

– Jeg kjenner til både lærere, førskolelærere, barneverns- og helsesøstre som anbefaler foreldre å delta på Barnas Plattform-kurs. Jeg har ennå til gode å møte noen som er skeptiske.

Forretningsutvikler Espen Daae konstaterer at Barnas Plattform utvikler seg videre:

– Selskapet har hele tiden vært fast bestemt på å bygge et landsdekkende nettverk av kompetente kursledere for å få en



Effektivt: – Kursene til Barnas Plattform er et kveldskurs på to timer, mens andre foreldrekurs krever åtte eller 10 kvelder der det er mer fokus på forståelse av foreldrerollen enn konkrete verktøy som forbedrer hverdagen raskt, sier grunnlegger av Barnas Plattform, Birgit Semundseth. Foto: Barnas Plattform

“ **Det er veldig viktig for oss å få kommunisert at verktøyene vi bruker fungerer like godt forebyggende som reparerende.**

best mulig effekt og for å hjelpe flest mulig. Det ser vi resultatene av nå.

Birgit Semundseths mål er også å nå enda bredere ut i årene som kommer:

– Vår store mål er at alle foreldre skal få delta på foreldrekurset. På denne måten vil vi

bidra til at barn opprettholder eller utvikler et godt selvbylde fra barnsben av.

Mitt engasjement

Navn: Tobias Studer Andersson

Alder: 41

Stilling: Consulting Senior Manager

Sosialt engasjement: Leder for Sopra Sterias engasjement med Ferd Sosiale Entreprenører

Hvordan ble du kjent med Ferd Sosiale Entreprenører?

– Min første kontakt med Ferd SE stammer egentlig fra sosiale medier. Jeg ble fanget av

Johan sine gode tanker og engasjement for sosiale entreprenører og jeg er meget imponert over hva Ferd SE har fått til og at dere har satt sosialt entreprenørskap i søkelyset.



Foto: Privat

Hva er det som motiverer deg i arbeidet med sosialt entreprenørskap?

– Det som motiverer meg er at jeg for hver dag som går blir mer og mer overbevisst at viktigheten av sosiale entreprenør som «dekker hullene» som ikke offentlig sektor kan fylle må løftes opp for å kunne tilby tjenester til samfunnet. I et samfunn der offentlig sektor må effektiviseres er risikoen for at innovasjon og nye (nisje-) tjenester ikke prioriteres. Jeg er overbevisst over at de sosiale entreprenørene er innovative og raskere med å få ut nyttige tjenester til kundene. Her er digitalisering en viktig faktor for å bli suksessfull og det er der jeg og Sopra Steria ser for oss at vi har mest å bidra med.

Vil du anbefale andre selskap å jobbe pro bono med små entreprenører?

– Ja, fordi det gir et økt perspektiv på hvilke utfordringer en sosial entreprenør står foran og det er utfordrende, men meget givende å bruke sin kompetanse fra en helt annen setting.

Hvordan ønsker du å bidra videre?

– Sopra Steria har nettopp blitt samarbeidspartner med Social Start-up og i tillegg til de probono-timer Sopra Steria gir Ferd SE har vi som selskap erfaring fra flere områder som vi gjerne deler med selskapene i akseleratoren.

Swix tok OL-gull

Marit Bjørgen og Aksel Lund Svindal er helt enige: Swix bidro til gull under OL i Sør-Korea. Men ingen gull uten de gode smørerne. Og etter tidenes norske gullrush under et vinter-OL er det all grunn til å ta en kikk inn i kulissene, for ikke å si under skiene.

Tekst: Kirsti Hovland

Hver morgen før et renn dro Morten Sætha fra Swix ut til Alpensa Stadion i Pyeongchang for å teste 10–15 par ski med forskjellig smøring. Tre timer før rennet, mens forholdene fortsatt var så like som mulig som de ville være under rennet, var han og kollegaen Mihhail Lukertshenko i internasjonal racingservice for langrenn og kombinert hos Swix ute i løypene.

I konkurranse med minst 10 andre smøringsleverandører skulle de overbevise 62 nasjoner om at akkurat de hadde den beste smøringen.

Etter testingen på morgenen var det å lage en rapport basert på dagens resultater og gå runden til hver nasjons smørebod.

– Det handlet om å løpe fra dør til dør. Det kunne bli ganske stressende dager under skirenn, forteller Morten Sætha til Ferdmagasinet.

– I noen smøreboder ønsket man å diskutere litt, andre bare tok imot rapporten og fortsatte med forberedelsene uten spørsmål. Det kunne være en balanse noen dager å ha så aktuelle anbefalinger som mulig, samtidig som man skulle ha tid til å rekke rundt til alle bodene og ha tid nok til de spørsmålene som kunne komme, forteller Sætha.

Utfordringer med fin sand

Han forteller at for feste på skiene smurte de vanligvis seks ulike varianter på konkurransedagen,

men ofte forandret føret seg og da måtte de smøre om igjen og gå ut og teste på nytt. Sætha påpeker at OL er et mesterskap der man som smører lærer og gjør nye erfaringer hver eneste dag.

– Det er veldig spesielle vær- og snøforhold i Sør-Korea. Det er veldig tørt og snøen er annerledes enn hva vi er vant til i Skandinavia. Sola påvirker også snøen annerledes, siden det er ganske langt sør. Det blåser mye der, og det blåser inn veldig fin sand som blander seg med snøen. Noe som ga andre utfordringer enn det vi er vant til.

Hva slags bakgrunn har så en smører på et olympisk nivå som Morten Sætha?

– Smørerne har stort sett vært aktive utøvere, med interesse for skismøring. Det er en fordel å kunne gå bra på ski. Slik blir også testingen av høyere kvalitet. Unge, ferske skismørere jobber sammen med de mer erfarne, og slik lærer man seg håndverket. Selv har jeg lært veldig mye av Terje Smevold, som var landslagssmører for Norge, sier Sætha som har vært aktiv skiløper og konkurrert i Norgescup og NM.

Hvordan varmer så smørerne seg opp til et OL?

– Vi smører ski hele året, på ulikt føre. Når det er mesterskap, som VM eller OL, reiser vi til arrangørstedet flere ganger i forkant. Fra et par år før mesterskapet for å lære oss mest mulig om forholdene. Hvordan påvirker sola snøen? Er



I mål: Marit Bjørgen og Morten Sætha i målområdet etter skiathlon. Bjørgen bruker Swix-staver, noe hun har gjort i hele sin karriere. Hun har også vært med og testet når Swix har utviklet modeller de siste årene. – En del av jobben til racingservice er å sørge for at løperne har staver til trening og konkurranser hele året, forteller Sætha.

Foto: Swix Sport



Idrettsprofiler: Aksel Lund Svindal og Kjetil Jansrud rett etter seiersseremonien der Svindal tok gull og Jansrud tok sølv i alpint utfor. Her står de med sine Swix Triac 3.0-staver. Foto: Swix Sport


PyeongChang 2018

Testski: Morten Sætha smører klisten på testski for han skal ut og prøve dem i OL-løypene. Foto: Swix Sport

snøen ren eller forurenset? Hvordan er værforholdene med vind og nedbør? Vi tar dermed med oss mye erfaringer inn i mesterskapet og vi kan også produsere smøringer som er designet med tanke på de forholdene vi sannsynligvis vil møte.

Når bestemmer smørerne seg for hvilken smøring de skal bruke og hvor tett opptil rennet kan de skifte smøring?

– Vi begynner å teste et par år i forkant, så vi har en formening om hvilke typer smøring som vil fungere. Deretter begynner vi å teste ut fra de aktuelle forholdene et par dager i forkant. Vi sirkler oss inn og finner ut hva slags produkter som fungerer best. Som smøringsleverandør kjører vi den siste testen et par timer før start på konkurranse dagen. Slik rekker vi å gi ut testrapport til nasjonene og de har tid til å smøre og teste det vi anbefaler. Vi er i løypa og følger med på værforholdene og justerer smøringen helt frem til start og diskuterer med smørerne fra de ulike nasjonene helt frem til et kvarter før start.

Swix tok 50 prosent av gull-medaljene

– Noen statistikk over hvilke medaljer smørerne er involvert i, finnes ikke, sier Sætha.

– Men jeg vet at Swixprodukter har fungert bra i Sør-Korea. Vi var også her under prøve-OL i fjor for å sjekke forholdene og har produsert nye smøringer basert på de erfaringene og testingene vi gjorde da, sier Sætha.

Når det gjelder bruken av de norske stavene er resultatene mer oversiktlige: Både Eric Frenzel (Tyskland, kombinert), Johannes Rydzek (Tyskland, kombinert), Stina Nilsson (Sverige, sprint), Marit Bjørgen og Ingvild Flugstad Østberg (Norge, stafett) har tatt OL-gull med Swix Triac 3.0 staver. Det samme har Aksel Lund Svindal (Norge, alpint).

Hvordan tilnærmer dere utenlandske utøvere med nye produkter?

– Vi har et veldig godt forhold til alle de store skinsjjonene. Swix er den største produsenten av skismøring i verden, og smørere og utøvere ønsker alltid å ha ha tilgang på det nyeste og beste utstyret. Vi tester veldig mye internt, både smøring og utstyr, slik at vi vet at det vi leverer ut er bra nok til å tilfredsstille verdens beste skiløpere. Swix har stor tillit og respekt i racingmiljøet for måten vi jobber på, sier Sætha.

Åge Skinstad, Brand Director hos Swix, har gulloversikten for Swix under årets vinter-OL:

– I OL ble ca 50 prosent av alle medaljer i langrenn og kombinert vunnet med Swix Triac 3.0- staver. Resten ble fordelt på de andre merkene, som tyske Leki, finske Oneway, finske Excel, finske Start, finske Yoko, sveitiske KV+, franske Rossignol og norske Madshus.

Steffen Hoos, er sjef for Internasjonal Race Service hos Swix. Han er svært stolt av teamet både fra Swix og Toko som jobbet både på langsrennsstudioen, skiskytterstudioen og i alpinbakkene.

– I alle sportsgrener gjennomfører vi produkttester med de mest relevante produktene. Dette gjør vi noen ganger to ganger om dagen hvis forholdene endrer seg. Ved å gjøre dette hele tiden gjennom mange år på nesten alle løp, betraktes Swix- og Toko som de mest pålitelige merkene i skiverdenen. I tillegg har vi veldig troverdig og erfarent personell som hovedsakelig består av ex-atleter med høy kunnskap i skismøringssegmentet, sier Hoos og utdyper bakgrunnen for suksessen slik:

– Vi investerer i testcamps for hvert høydepunkt som verdensmesterskap eller OL for å utvikle spesialprodukter for de spesifikke snøforholdene i ulike deler av verden. I OL i Pyeongchang i særdeleshet betalte dette seg fordi vi kunne tilby spesielle glideprodukter og festeprodukter utviklet for PyeongChang Olympics. Lands-



lagene kjøpte disse produktene av oss. Etterspørselen var så stor at vi måtte få sendt ned enda mer til Sør-Korea for å oppfylle etterspørselen.

Færre smørerykter enn i Sotsji

Smørerykter har det ikke vært like mye av i år som under OL i Sotsji, der både tabbene og skandalene var mange. Åge Skinstad definerer et smørerykte slik:

– Et smørerykte er typisk hvis det kommer nye smøringer eller smøremetoder som blir benyttet for å vinne medaljer. Likevel er det spekulasjon og rykter rundt hva som gjelder til enhver tid, forteller Skinstad:

– Her har vi både hvit Toko glider og pulver, samt et nytt Cera-pulver fra Swix og feste-voksen VX 48 som er så nye at de ikke er kommet i salg. Alle disse har nok blitt utsatt for «rykter». Det er helt klart vunnet medaljer på disse produktene, sier Skinstad som under vinter-OL har vært

hyret inn som ekspertkommentator på langrenn for Discovery på TVNorge.

Men hvordan takler smørerne til OL-deltagerne presset? Veldig mye ligger jo i deres hender for at nasjonene skal få de beste resultatene. Hva slags støtteapparat har de? Knut Nystad, som er smøresjef for det norske landslaget og prosjektleder for Olympiatoppens Ski2018-prosjekt forteller til Ferdmagasinet at presset for ethvert mesterskap er stort:

– Norge forlanger medaljer av edleste valor. Det har alltid skjedd noen smørebommer under mesterskap, og det er de dagene man blir husket for. Gode ski, eller aller helst best ski, er forventningen. Dette er vanskelig å oppnå, da det er mange utrolig dyktige smøreteam som kjemper innbitt om å oppnå marginale fordeler i kampen om tiendedeler og sekunder.

– Dagene før første konkurranse er verst. Utøvere



Parallelltest: Henrik Johnsen, som til daglig er racingsjef hos Swix i Norge bisto det internasjonale racingteamet under OL. Her ser vi ham med Ole Bjørn Tretterud som jobber med skiskytterne i en såkalt parallelltest for et renn. Kollega Morten Sætha forklarer: – Vi har 10 helt like par med ski. Så legger vi ulike produkter på hvert skipar og finner ut hvilke produkter som er best. Vi kjører ned en bakke og holder hverandre de første meterne slik at vi har helt lik fart. Deretter slipper vi hverandre på samme sted hver gang, og etter ca. 100 meter har vi et målepunkt der vi måler avstanden mellom oss. Så bytter vi ski med hverandre og gjør det samme igjen. Da legger vi sammen avstanden på de to kjøringene og får en vinner, forteller Sætha. Foto: Swix Sport

går rundt og lur på om de er i god nok form og om skiparken og smøringen er topp. Ledere og trenere likeså. De som er ansvarlig for glid, feste eller for skiparken til løperne lur på om de resultatene som vi har funnet best er gode nok sammenlignet med konkurrentene, forteller Nystad og beskriver hvordan stemningen blir når det går bra eller dårlig:

«Som å hive inn en håndgranat»

– Når norske løpere er i toppen og man ser at ski både glir og har feste, da roer det seg fort ned og man stirrer i spenning på om de norske skal klare å vinne gull. Får man en god start så er mye gjort. Gode resultater avler gode resultater. Men går det dårlig, så er det som å hive en håndgranat inn i et lite rom. Det blir kaos. Det blir enda mer jobbing og man må teste for å finne ut hva de underliggende årsakene til de dårlige resultatene er.

– Alle kan vinne sammen, men ikke alle kan tape sammen. Vi har heldigvis et lag som i årene har jobbet ekstremt bra sammen både i medvind og motvind. Vi

er utrolig heldige som har et så godt samarbeide mellom langrenn, skiskyting, kombinert og Olympiatoppens Ski2018-prosjekt. Det deles på alt av kunnskap og kompetanse. Trenere, ledere og smørere tester sammen. Dette er nok nøkkelen til at Norge har lykket. Skitesting er limet som holder oss sammen, konstaterer Nystad.

Hva har Swix betydning under dette OL?

– Swix er en meget viktig og stor leverandør for hele langrennsirkuset. Swix har et lag her nede som er meget dyktige og som bistår mange landslag i viktige smøringsvalg. Vi får daglige rapporter fra Swix sitt testteam som vi kan støtte oss på, samt sammenligne med våre egne testresultater, sier Nystad.

Hva har Swix betydning under OL?

Tekst: Kirsti Hovland

Aksel Lund Svindal

– Swix leverer de beste stavene i alpint. De er lette og aerodynamiske, samtidig som de er stive nok til at vi får skikkelig skyv ut fra starten. Og dette er helt avgjørende. Vi har lært gjennom testing at farten man får med seg de første stavtakene har betydning langt nedover i løypa. På hansker er det vanskeligere å måle performance i hundredeler. Den beste testen er den at jeg bruker hanskene hver eneste dag jeg er på ski. De gjør jobben på en perfekt måte. Men kanskje viktigere er de holder seg like bra gjennom en lang vinter. Kvalitet.

Kjetil Jansrud

– Swix har jobbet tett med oss frem mot OL slik at vi kan ha de stiveste, mest aerodynamiske og samtidig letteste stavene i verden. Våre renn avgjøres på hundredeler. Det man taper på en dårlig start, tar man aldri igjen. Swix sørger for at vi aldri taper en start.

Johannes Thingnes Bø

– Den nye Swix-dressen er helt fantastisk. Lett og smidig med et toft design i norske farger. I OL har vi brukt alle hanskevariantene som

Swix har å tilby. Vi har hatt fra 20 kuldegrader og vind til rundt null grader uten vind. Godt å vite at vi har alt vi trenger til alle forhold! Triac-staven er fortsatt i førerretet på stavsiden og jeg er veldig fornøyd med pendel og stivhet i staven når den treffer snøen. Det endte med OL-gull, det største idretten har å tilby. Takknemlig!

Marit Bjørgen

– Swix har betydning mye for mine prestasjoner i OL. Swix Triac 3.0 staven er helt optimal for at jeg får utnyttet kraften i stavtaket optimalt. Lette og god pendel som også bidrar til at teknikken blir optimal. Swix' skismøring har også vært med og bidratt til fantastiske ski under hele OL.

Ingvild Flugstad Østberg

– Swix sine staver er både lette og aerodynamiske som gjør det enkelt med [rask retur og] kjappe stavtak når jeg går skirenn. Swix-stavene har en stivhet som gjør at jeg får utnyttet kraften i hvert stavtak maksimalt. Stroppene på Swix-stavene sitter tett og godt rundt hånden, slik at all kraft går ned i selve stavtaket. Rå staver - lette, perfekt stivhet, aerodynamiske, kul design – rå feeling!



Stolt: Det er det første bildet som ble tatt rett etter seiersseremonien på arenaen i Pyeongchang der Aksel Lund Svindal har tatt gull i alpint utfør og Kjetil Jansrud har tatt sølvmedalje. Her står de med «alpinmannen» hos Swix, Paul Aunaas, som er Key Account Manager Alpint hos Swix. - Dette bildet er historisk for meg. Jeg har fulgt disse to fra de var gutter, sier Aunaas som selv har vært med på totalt fire OL for Swix. Foto: Swix Sport

Fjord Line oppgraderer med nye lugarer på øverste dekk

Verdens mest miljøvennlige cruiseferger får økt kapasitet etter rekordår og kraftig trafikkvekst: MS Stavangerfjord og MS Bergensfjord er utstyrt med nye lugarer med panoramautsikt, mens buffetrestaurantene er utvidet med lyse og luftige vinterhager.

– De siste årene har vi hatt en kraftig trafikkøkning på alle linjene. Og for Bergen–Stavanger–Hirtshals og Langesund–Hirtshals har kapasiteten vært sprenget, særlig i helger, skoleferier og høysesong. Nå står vi imidlertid rustet til å ta imot flere gjester på de populære cruisefergene som trafikkerer disse rutene, sier en fornøyd Rickard Ternblom, konsernsjef i Fjord Line.

Nye lugarer, utvidet restaurant
1. januar var MS Bergensfjord tilbake i ordinær trafikk etter en seks uker lang oppgradering ved Fosen Yard i Rissa utenfor Trondheim.

15. desember var også søsterskipet MS Stavangerfjord i gang med sine seilinger etter en tilsvarende prosess ved samme verft.

– Hvert av skipene hadde da fått på plass en blokk med 65 nye lugarer, plassert helt forut på øverste dekk. Mange av disse lugarene er i oppgraderte kategorier, med vinduer som gir en fantastisk panoramautsikt, forteller Ternblom, som dermed kan tilby gjestene nye miljøer og flere lugarkategorier.

– Samtidig er skipenes buffetrestauranter utvidet med romslige vinterhager som gir 114 ekstra plasser. Vi har også gjort endringer

i konferansefasilitetene, som nå har fått muligheter til mer fleksibel bruk, for eksempel i form av popup-butikker, sier han.

Forsiktig oppdatering

Begge skipene ble bygget ved det samme verft som har stått for oppgraderingen. MS Stavangerfjord ble satt i drift medio 2013, mens MS Bergensfjord fulgte i mars 2014.

– Det dreier seg med andre ord om to nye og meget moderne skip. Vi valgte likevel en forsiktig oppdatering av farger og stil i de nye lugarene, mens vinterhagene har fått et ekstra lyst og lett preg, forteller Ternblom. Han legger til at de to skipene ble sjosatt som de første større cruisefergene i verden med såkalt *single fuelled LNG engine*. Det innebærer at skipenes motorer utelukkende drives av flytende naturgass (LNG), noe som gir langt mindre miljøutslipp enn bruk av tradisjonell tungolje.

– Fjord Line opererer dermed verdens to mest miljøvennlige cruiseferger, med en betydelig miljøgevinst langs kysten og i havnene som skipene anløper, sier han.

Betydelige investeringer

Ternblom understreker at investeringene i rederiet to største skip springer ut av sterk tro på



Rekordresultat: – Den positive utviklingen skyldes flere passasjerer, høyere omsetning per passasjer, og mer kostnadseffektiv drift, sier konsernsjef Rickard Ternblom. Foto: Styrk Fjærtøft

Panoramautsikt: De nye lugarene ligger på øverste dekk på Fjord Lines cruiseferger, og mange av dem er i oppgraderte kategorier. Foto: Jon Inge Nordnes





Lyst og lett preg: Cruisefergenes buffèrestauranter er utvidet med romslige vinterhager som gir 114 ekstra plasser. Foto: Jon Inge Nordnes.

“ Vi valgte en forsiktig oppdatering av farger og stil i de nye lugarene, mens vinterhagene har fått et ekstra lyst og lett preg.

vestlandsmarkedet, men at utviklingen på de øvrige linjene også vil kreve investeringer i ny tonnasje:

– I fjor sommer kontraherte vi en ny katamaran som vil doble kapasiteten mellom Kristiansand og Hirtshals. I tillegg vil det nye skipet gi gjestene et sterkt oppgradert reiselivsprodukt når det kommer i drift i 2020, sier konsernsjefen – som også kan fortelle at rederiet er i full gang med å finne en best mulig løsning for nytt skip

til linjen mellom Sandefjord og Strömstad.

Rekordresultat

Fjord Line kan ellers notere seg for et rekordår i 2017, med et driftsresultat som er en sterk forbedring sammenlignet med 2016 – enda også dette var et år med rekordresultat.

– Den positive utviklingen skyldes flere passasjerer, høyere omsetning per passasjer, og mer

kostnadseffektiv drift. Dette har igjen sammenheng med at vi har gjennomgått en omfattende snuoperasjon i konstruktivt partnerskap med våre eiere, sier Rickard Ternblom – som har store forventninger også til 2018, etter at året har fått en god start.

Fjord Line

- Norges nest største aktør innenfor internasjonal ferge- og cruisefergedrift.
- Driver i tillegg til passasjertrafikk betydelig fraktvirksomhet.
- Opererer fire skip på fire linjer mellom Norge og utlandet: Bergen–Stavanger–Hirtshals, Kristiansand–Hirtshals i sommersesongen, Langesund–Hirtshals, og Sandefjord–Strömstad.
- Omsetning 1,16 milliarder kroner [2016].
- Ca. 750 ansatte, av dem er 300 i landorganisasjonen og 450 sjøansatte på helårsbasis. Bemanningen økes med rundt 150 i sommerhalvåret.
- Ferd Capital er nest største eier med en andel på 44,6 prosent.
- Hjemmeside www.fjordline.com

Asker Tek åpnet – med gode arbeidsplasser for kunnskapsrike hoder

Det sterke teknologimiljøet ved Asker sentrum har fått en viktig tilvekst: Ferds nye flerbruker kontorbygg, Asker Tek, har rom for 830 nye arbeidsplasser. De første leietakerne er allerede flyttet inn, men fortsatt er det plass til flere store og små kunnskapsbedrifter.

Stor stas da *Asker Tek*, Ferd Eiendoms nyeste kontorbygg, ble offisielt åpnet 11. januar. Ferd Eiendoms prosjektdirektør Thorbjørn Barrett Sele kunne ønske tallrike fremmøtte velkommen – fra Asker kommune, Skanska Norge, Ferd, de mange bedriftene som har vært involvert i prosjektet, og ikke minst, leietakere som allerede har sikret seg plass i nybygget.

– Med rom for rundt 830 medarbeidere blir Asker Tek en av Askers største arbeidsplasser. Og vi har lagt stor vekt på at dette skal være et av de beste byggene

man kan jobbe i. Her har vi tenkt optimale bruksegenskaper, og kvalitet både arkitektonisk og bygningsmessig. Samtidig har bygget en svært god miljøprofil, forteller en stolt Barrett Sele, som har hatt hovedansvaret for å ivareta Ferd Eiendoms oppgaver som byggherre.

God stemning

Den offisielle åpningen var preget av god stemning og en rekke taler. Flere av dem gjenspeilet at Ferd Eiendom og Skanska Norge, som har vært totalentreprenør, har samarbeidet om store prosjekter gjennom flere år. Det har gitt gjensidig tillit, og god kommunikasjon underveis i en prosess som har resultert i et tilnærmet feilfritt bygg levert til avtalt tid og pris – og med målet om null personskader oppfylt.

Imponert ordfører

Blant talerne var Askers ordfører Lene Conradi, som var imponert over det hun karakteriserte som et lekkert signalbygg plassert midt i smørøyet i et av Norges mest attraktive områder. Ferd Eiendoms direktør Carl Brynjulfsen benyttet på sin side anledningen til å takke de ansvarlig hos både Skanska og



Åpningsmarkering: God stemning og mange fremmøtte i det glassoverdekkede fellesarealet i Asker Tek.

i egen organisasjon for gjennomføringen av prosjektet, og til å berømme Asker kommune for en konstruktiv og løsningsorientert innstilling til utfordringer og problemer som uunngåelig oppstår underveis i et så stort byggeprosjekt.

Kunst, musikk og servering

Også den kunstneriske utsmykningen av bygget ble markert. Skanska overrakte et maleri av Asker-kunstneren Mia Gjerdrum Helgesen, mens Ferds styreleder og eier

Johan H. Andresen avduket Sverre Koren Bjertnæs' verk «Skjønnheten tilintetgjør trivialiteten», en studie av 28 solnedganger som Andresen personlig hadde valgt ut, og som hadde fått sin plass i byggets mest sentrale fellesarealer.

Sarah Notto Pettersen og Hans Olav Settem fra musikkskolen Poprommet bidro med musikalske innslag. Servering til samtlige fremmøtte avrundet åpningsmarkeringen, for interesserte gjester ble tatt med på omvisning i nyinnflyttede lokaler og byggets

Asker Tek

- Tredje byggetrinn i Kraglund kontorpark, Hagaløkkveien 26, like ved Asker sentrum og Asker stasjon.
- Flerbruker kontorbygg, totalareal 16 300 kvadratmeter.
- Beregnet for inntil 830 arbeidsplasser.
- Parkeringskjeller med 149 bilplasser, 62 med lader for elbil.
- Bygget og eid av Ferd Eiendom.
- Arkitekt: Jostein Ronsen Arkitekter AS.
- Interiørarkitekt: Anne R. Flåte AS.
- Totalentreprenør: Skanska Norge.
- Hjemmeside: www.askertek.no



Utsmykning: Johan H. Andresen avduket Sverre Koren Bjertnæs' verk «Skjønnheten tilintetgjør trivialiteten», en gave Andresen personlig hadde valgt ut.

felles takterrasse med utsikt vidt og bredt.

Høyteknologi

Asker Tek utgjør tredje byggetrinn i Kraglund kontorpark. De to første trinnene rommer oljeserviceselskapet Aibels hovedkontor for Oslo-området, også reist i regi av Ferd Eiendom. Nabolaget er forøvrig sterkt preget av teknologibedrifter. Og, som navnet Asker Tek indikerer, har man i utgangspunktet lagt til rette for moderne teknologiselskaper også i det nye bygget.

– Vi har lagt vekt på at det skal være mulig å tilpasse lokalene etter brukernes behov. Leietakerne skal kunne bestemme mye, og gi lokalene en egen identitet. Samtidig satser vi på en høy grad av fleksibilitet. Dette er et bygg som bedrifter i rask utvikling skal kunne vokse inn i, som kan brukes på mange måter og tilpasses underveis, sier Barrett Sele. Han legger

til at også stil og servicefunksjoner er valgt med tanke på moderne kunnskapsbaserte virksomheter som vil tiltrekke seg de beste hodene.

– For eksempel er det planlagt at alt fra møteromsbooking og lunsjbetaling til skjorteservice og bilvask bestilles gjennom en egen Asker Tek-app. Og alle servicefunksjoner inklusiv kantine, renhold, post- og plantehåndtering samt cafébetjening leveres av én leverandør – dette for å sikre kostnadseffektive tjenester og optimal ressursutnyttelse. I garasjen er det rikelig plass for sykkelparkeering, og en stor del av bilplassene er reservert elbiler, med ladekontakt som styres gjennom samme adgangskort man bruker for å komme inn, sier Barrett Sele.

– Og beliggenheten like ved Asker sentrum med fem minutter å gå til Asker stasjon, som har kort tid mellom avgangene og er stoppested for Flytoget, er også optimal

“ **Beliggenheten like ved Asker sentrum, med fem minutter å gå til Asker stasjon, er optimal for moderne kunnskapsbedrifter.**

Gode kommunikasjoner: Det tar bare fem minutter å gå fra Asker Tek til Asker stasjon.





Fellesareal: Under glasstaket sentralt i bygget er det blant annet en lys og romslig kantine for alle husets beboere.

for moderne kunnskapsbedrifter, supplerer Silje Strøm. Hun er markedsjef i Ferd Eiendom og ansvarlig for å finne leietakere som passer inn i bygget – forøvrig med Malling & Co Næringsmegling som samarbeidspartner.

Akse for kompetanse

Markedssjefen fremhever at Asker sentrum også har gode sentrumsfunksjoner. Her finner man både kjøpesenter, spesialforretninger, cafeer, bank, et omfattende tjenestetilbud og muligheter for kulturopplevelser.

– Og det er svært gode kommunikasjonsmuligheter mot hele akse fra Drammen til Oslo, der en stor del av kompetansen en høyteknologibedrift vil etterspørre er å finne. Samtidig åpner plasseringen i Asker for kortere reisevei og mindre kø, og for mange en

reiseretning som går mot rushtrafikken, sier hun.

To tredjedeler av totalt 16 300 kvadratmeter er allerede utleid. To selskaper er flyttet inn: Indra Navia er en globalt ledende aktør innenfor systemer for flykontroll og flyveledelse, mens Mylan Norge er en del av et av verdens største farmasiselskaper på sine områder. Snart følger 4Subsea, som leverer avanserte offshore-løsninger, og Evolve, en medlemsbasert virksomhet som tilbyr kontorplasser og miljø for gründere og oppstartsbedrifter som vil bruke mest mulig tid og ressurser på å virkeliggjøre ideer, og minst mulig på praktisk kontorhold.

Energieffektivt og miljøvennlig bygg

Alle de tre byggene i Kraglund kontorpark er tegnet av Jostein



Godt samarbeid: Gunnar Irby, prosjektleder i Skanska (til venstre), og direktør Carl Brynjulfssen, markedsjef Silje Strøm og prosjektdirektør Thorbjørn Barrett Sele, alle fra Ferd Eiendom, var godt tilfreds med resultatet.

“ Et tilnærmet feilfritt bygg, levert til avtalt tid og pris – og med målet om null personskader oppfylt



Glad ordfører: Lene Conradi ønsket leietakerne i Asker Tek velkommen til et signalbygg plassert midt i smørøyet i et av Norges mest attraktive områder.

Rønsen Arkitekter i Oslo. Tanken har vært at sammenheng og variasjon i høyde og arkitektonisk uttrykk skal gjøre området til en spennende helhet. Fasade og utvendig fargebruk skiller Asker Tek fra de to nabobyggene, men alle er bygget i en U-form med et indre glassoverdekket fellesareal nederst. Her er blant annet en lys og romslig kantine for alle husets beboere.

– De to nederste etasjene er plasstøpt, mens resten av de bærende elementene er prefabrikerte konstruksjoner i betong. Også fasadene er prefabrikkert. De består av moduler der vinduer, solskjerming og isolasjon er på plass, mens et begrenset antall ytre metallelementer er satt sammen på ulike måter for å skape variasjon. De ferdige modulene leveres klare til å heises på plass, og dette ga en

effektiv prosess og kort byggetid, forteller Thorbjørn Barrett Sele.

Han legger til at bygget har 36 termiske brønner under bunnplaten. Disse går ned til 320 meters dybde, og gir energi som dekker praktisk talt hele kjøle- og varmebehovet. Bygget har energiklasse A og miljøklassifisering BRE-EAM-NOR Very Good.

– I tillegg er det gjennomført en rekke andre miljøtiltak, blant annet et vannbesparende system. Vi har i det hele tatt lagt vekt på at Asker Tek skal gi miljøbevisste leietakere et fremtidsrettet og kostnadseffektivt kontorbygg, kombinert med gode og problemfrie arbeidsforhold, avslutter Thorbjørn Barrett Sele

Skreddersydde lokaler

– Vi jobbet aktivt med å finne et egnet sted å samlokalisere virksomheten. Da Asker Tek dukket opp, etter at vi hadde sett på over 40 mulige lokaler, var det nesten for godt til å være sant. Asker er perfekt plassert mellom våre tidligere avdelinger i Horten og på Skullerud i Oslo, og gir overkommelig reisestrekning for våre ansatte fra begge steder. I tillegg har Asker Tek optimal beliggenhet for rekruttering av nye medarbeidere, sier Eldar Hauge, administrerende direktør i Indra Navia.

Selskapet er internasjonalt ledende innenfor teknologi for styring av flytrafikken i verdens luftrum. Over 70 prosent av de ansatte er universitetsutdannet, halvparten med master- eller doktorgrad.

– Men i tillegg til kontorarbeidsplasser måtte vårt nye hovedkontor ha avdelinger for både elektronikkproduksjon og sammenstilling og testing av store og tunge kommunikasjons- og landingssystemer, dessuten lager. Det var derfor svært viktig at vi kom tidlig inn som en stor leietaker, slik at vi kunne delta aktivt i utformingen av vår del av bygget, sier Hauge, som er glad for fleksibiliteten og imøtekommetheten Ferd har utvist når det gjelder å skreddersy lokalene for alle selskapets funksjoner. Her er representative kundearealer og gode og effektive kontorarbeids-

plasser og møterom, i tillegg tre etasjer tilpasset både lett og tung produksjon, lager og logistikk.

– Vi lykkes ikke internasjonalt på grunn av outsourcing til lavkostland. Tvert imot har vi flyttet utvikling og produksjon av mekanikk og elektronikk hjem til Norge. Det betyr at vi transporterer ut et par tusen tonn aluminium i året fra våre produksjonslokaler, ofte på 18 meter lange trailere, forteller Hauge, som er godt fornøyd med at arealeffektive løsninger gjør at selskapet klarer seg med færre kvadratmeter enn tidligere.

– Blant annet har vi fått et automatisert lager over tre etasjer, en kompakt løsning som har gitt oss 35 prosent mindre arealforbruk på lagerfunksjonen, og samtidig mer funksjonell håndtering av små og store produktenheter, sier Hauge.

Indra Navia har rotter i Norge tilbake til 1916, da Gustav A. Ring AS ble etablert – og 1918, da Norsk Marconikompani AS ble grunnlagt. Etableringen av Norcontrol AS i Horten i 1965 er også en viktig del av selskapets historie. Etter en periode med skiftende eierskapskonstellasjoner og navn har selskapet hett Indra Avia siden 2012, da spanske Indra Sistemas gikk inn på eiersiden.



Omvisning: Eldar Hauge, Indra Navias administrerende direktør (til høyre), er glad for å være kommet inn som første og største leietaker i Asker Tek. Det har gjort det mulig å få skreddersydd høytteknologisk selskapets nye hovedkvarter, som omfatter både moderne kontorer og arealer for produksjon, lager og logistikk.

Få det beste ut av felleskiene!

– Interessen for felleski er sterk og økende. Dette har gitt en viss nedgang i salget av tradisjonell skivoks – men nedgangen kompenseres ved at stadig flere blir klar over at man trenger både impregnering og rensmiddel for å få full glede av felleskiene, sier Eivind Opsahl, produktsjef for voks og tilbehør hos Swix Sport.

Felleski er – som de fleste sikkert har fått med seg – langrennsski utstyrt med en bit kunstig «skinnfell» under midten, dette etter inspirasjon fra ski fra en fjern fortid. Moderne felleski er imidlertid en god nyhet for alle som er glad i å gå på ski, og ikke er så glad i å smøre.

– Selv om moderne felleski ikke trenger tradisjonell smøring, og derfor har blitt populære hos både mosjonister og mer proffe utøvere, så krever de likevel litt behandling og oppmerksomhet. Den glatte delen bør påføres glider, og selve fellen må impregneres,

slik at snø og is ikke fester seg, sier Eivind Opsahl. Han legger til at det også er viktig å rense fellene jevnlig. Over tid tar de til seg skitt og smuss fra snøen, og dermed fungerer de dårligere.

Swix har to produktserier for felleski: Skin Care Universal omfatter rensmiddel og én impregnering som passer for alle forhold, mens Skin Care Pro har tre impregneringsvarianter, skreddersydd for spesifikke temperaturområder, dessuten et eget rensmiddel.

– Universal er perfekt for mosjonister og vanlige turløpere, mens Pro er laget for racing-segmentet, Birken-deltakere og andre som har større ambisjoner. For også disse bruker felleski, men da gjerne som et supplement, særlig ved varierende føre som ellers ville gjort det nødvendig å smøre om underveis, sier Eivind Opsahl.

Fornøyd: Produkter for felleski selger godt – og kompenserer nedgangen for tradisjonell skivoks, forteller Eivind Opsahl, produktsjef for voks og tilbehør hos Swix Sport. Her på en dag da det kanskje ikke er skiføret han er mest opptatt av. Foto: Swix



Skin Cleaner og Skin Care Pro: Produkter for felleski-brukere på racing-nivå.

To produktserier: Skin Care Universal er perfekt for tur og trening, Pro-serien er beregnet på mer ambisiøse skiløpere, og har varianter for ulike føreforhold.

Tar vare på felleskiene dine, gir bedre glid og hindrer ising!

SKIN CARE UNIVERSAL
Passer under all forhold.

SKIN CARE PRO
Skreddersydd for spesifikke temperaturområder.



Rengjør



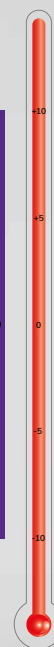
Motvirker ising



Rengjør



Motvirker ising



swix