

FERDMAGASINET

04/2018 KONSERNMAGASIN UTGITT AV FERD AS

Side 4

Beste ideer for Høyda



FERD



Ferd Eiendom
Forvandling i Moss

4

Innhold

Leder Side 3

Ett Europa: Fredsprosjekt som virker

Ferd Eiendom Side 4

Høyda, Moss: Parallelloppdrag for beste konsept

Ferd Eiendom Side 8

Asker-Tek: Ny leietaker til miljøvennlig bygg

Ferd Side 10

Ferd's List: Nye navn på eksklusiv liste

Ferd Side 12

«Leder for en dag»: Lederspire fikk fotfølge Ferd-sjefen

Ferd Capital Side 14

Fürst: Nytt og smartere journalsystem for legene

Brav Side 16

Mer bærekraftig: Satser på reparasjon og gjenbruk

Mestergruppen Side 20

Forsterker ledergruppen: Offensiv satsning på omstilling

Ferd Side 22

NMI: Vil utvide nordisk offentlig-privat samarbeid

Ferd Side 24

NMI: Investorer får selvsyn for resultater, sosialt og finansielt

Ferd Sosiale Entreprenører Side 26

SosEntFesten: Feirer forkjempere for et rausere samfunn

Ferd Sosiale Entreprenører Side 29

Årets Sosiale Entreprenør: «Assistert Selvhjelp» til topps

Ferd Sosiale Entreprenører Side 30

Motitech: Innovativ teknologi for eldre

Dette & Hint Side 32

Julestemning i Tiedemannsbyen, gavetips fra Brav



Ferd Capital
Fürst med smartere system for legejournaler

14



Ferd Sosiale Entreprenører
Storslagen feiring

26

Ferd

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

Forretningsområder

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

Redaksjonen

Redaktør:
Bolt Communication AS

Tekst:

Ferd ved:
Hans Gudmund Tvedt [Side 4–11, 20–25, 32]
Signe Marie Sørensen [Side 12–19]
Anniken Grundt [Side 26–31]

Design/Layout:

Bolt Communication AS

Trykk:

Bodoni Oslo AS | Opplag: 1 750

På forsiden: Ferd Eiendom har engasjert fire arkitektkontorer til å utvikle konsepter for et nytt og attraktivt boligområde på Høyda i Moss. Evalueringsgruppen ser på resultatene, fra venstre Marit Øhrn Langslet fra konsulentselskapet Civitas, Knut Tolo, Silje Strøm og Carl Brynjulfsen fra Ferd Eiendom. Foto: Olav Heggø [Side 4–7]

Ferdmagasinet er utgitt av:

Ferd AS
Strandveien 50
Postboks 34
1324 Lysaker

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

www.ferd.no

FERD

Ett Europa



Foto: Frederic Boudin

“ **EU var og er et fredsprosjekt – og et som virker.**

Ved 100-års jubileet for slutten av første verdenskrig debatteres det heftig om hvor viktig et samlet Europa er. Mange land har valgt ledere og politikk som ikke verdsetter tanken om Europa like høyt som for 10–15 år siden. Det mest fremstående eksemplet er Storbritannia, men også i Ungarn, Polen og Italia er det krefter som trekker mot splid, heller enn mot samling.

Det forbausende mange glemmer, eller aldri har visst, er at tanken om et samlet Europa gjennom EU ikke primært dreide seg om handel eller utveksling av studenter, men om fred. EU var og er et fredsprosjekt – og et som virker.

Når man reiser rundt i Europa blir man slått av at nesten hver eneste lille landsby, og alle byer større enn det, har et monument over sine falne. Jeg blir alltid berørt av at disse menneskene stort sett var unge, fra samme sted, og ofte var i slekt. I Storbritannia er det 11 landsbyer som ikke har falne fra hverken første eller annen

verdenskrig. Elleve. Samtidig kom det unge menn fra alle hjørner av det britiske imperiet, mange fra India, som alene hadde over 70 000 falne i første verdenskrig. Likevel handler mye av debatten i Europa i dag om hvem som skal bestemme hvor mange innvandrere hvert land må ta i mot.

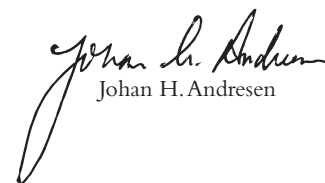
Omfanget av tapene får man dog først hvis man går rundt på krigskirkegårdene med de falne fra Somme, Verdun og Ypres. Sistnevnte har kanskje det mest rørende monumentet av dem alle, Menin Gate, minnesmerket over soldatene fra Storbritannia og Samveldet som falt rundt Ypres, og som er savnet eller lagt i umerkede graver. Når man står under denne porten og ser opp på de 54 395 navnene, så kan man ikke tenke annet enn at dette må ikke skje igjen. Slik tenkte blant andre Fridtjof Nansen, som var en av dem som omfavnet Pan- europa-bevegelsen. Likevel skulle Europa, og etter hvert en stor del av resten av verden, gjennom nok en krig før europeerne laget en ordning som gjorde krig blant deltagerne vanskelig og irrasjonelt. Det europeiske kull- og stålfellesskap skulle også skape økonomiske insentiver og forsoning mellom de stridende parter. I dag, etter mange runder med utvidelser av ordninger og nye friheter, og ikke minst med mange nye medlemmer, kjenner vi organisasjonen som EU.

For å vise verdien av entreprenørskap i undervisningen i skolen i Europa, og dermed et eksempel på EUs verdi og ikke minst dets potensial, har vi laget Ferd's List, også beskrevet i en reportasje i dette nummeret. Dette er en liste over unge europeere som på grunn av sin entreprenørskapsopplevelse i skolen har blitt ledere og forbilder. De kan i dag være entreprenører, politikere, arbeide i frivillige

organisasjoner eller i bedrifter. Når jeg møter dem er det slående å høre ikke bare hva de har gjort og hva de har planer om, men hvor avgjørende den frie bevegelsen av mennesker, varer og tjenester har vært for at de skulle komme dit de er i dag, og for hva de har tenkt å gjøre fremover. Disse privilegiene er nå så selvsagte for dem at de ikke kan tenke seg et liv uten. Det betyr at kostnaden for dem, og derved for oss, ved å skape ufred nå er så stor at den ikke er verdt det. Selv om det skulle innskrenke nasjonalstatens suverenitet.

Her til lands kan det innimellom virke som om Norge også ønsker å fjerne seg mer fra Europa ved å tre ut av EØS-samarbeidet, men dette er egentlig ikke tilfelle. Selv om norsk politikks nye Knoll og Tott, Listhaug og Lysbakken, vil ha oss ut av EØS, så betyr ikke dette at de har substans i sin argumentasjon eller mange følgere. Faktum er at både Høyre og Arbeiderpartiet er enige om at denne avtalen er svært viktig for Norge, og at den også er med på å bidra til fred på kontinentet.

Det at EØS-avtalen også har noen negative konsekvenser for noen, burde ikke være overraskende. Avtaler som det ikke kan stilles spørsmål ved og som kun innebærer fordeler for alle parter hele tiden, er svært sjeldne. Når fordelene er fred, så er en slik avtale verdt å kjempe for.


Johan H. Andresen

Høyda i Moss: Fire forslag for fremtiden

Ferd Eiendom ga tidligere i år fire velrenommerte arkitektkontorer parallelloppdrag om å utvikle konsepter for utvikling av den nyervervede eiendommen på Høyda i Moss. I november forelå resultatet: Fire ulike tilnærminger og et vell av gode ideer for et attraktivt og bærekraftig boligområde.

–Vi ville ha et bredt utvalg av ideer og forslag for bruken av den tidligere Skanem-tomten, som vi kjøpte i mai i år. Målet er at det gamle fabrikkområdet i Rabekkgaten 4–6 på Høyda skal bli et attraktivt og miljømessig bærekraftig boligområde med identitet og særpreget.

Slik forklarer Knut Tolo, utviklingsdirektør i Ferd Eiendom, bakgrunnen for at forretningsområdet i august i år ga fire utvalgte arkitektkontorer parallelloppdrag om å utarbeide konseptforslag for utbyggingen.

Skal bli et opplagt valg

Målet var å få konkrete, gjennomførbare og kreative forslag som kan danne grunnlaget for en detaljregulering for 800–900 nye boliger på den 55 mål stor tomten.

– Det er viktig å få avdekket problemstillinger og temaer som bør følges opp i det videre arbeidet. Bidragene vil også bli brukt til å øke oppmerksomheten rundt planarbeidet, og som grunnlag for videre dialog med kommunen, politikere og

naboskap, sier Tolo. Han legger til at boligene skal bli økonomisk konkurransedyktige, og samtidig så attraktive at de blir et opplagt valg dersom man vil bosette seg i Moss.

Og det regner Ferd med at mange vil gjøre i årene fremover. Østfold-byen har gode urbane kvaliteter, lett tilgang til sjøen og flotte naturområder, samtidig som nivået på boligpriser er gunstig sammenlignet med Oslo-området. Og ikke minst, den pågående utbyggingen av Intercity-triangelet vil redusere reisetiden med tog mellom Moss og Oslo S til rundt 30 minutter når strekningen står ferdig i 2024.

Bedre løsninger med parallelloppdrag

Parallelloppdrag skiller seg fra arkitektkonkurranser ved at alle deltakerne får betalt, mens oppdragsgiveren på sin side står fritt i å velge hvem som skal arbeide videre med prosjektet, og til å benytte elementer, løsninger og gode ideer fra alle deltakernes forslag.

– Slik får vi et større spekter av gode grep og ideer å velge



Skanem-tomten: Det tidligere industrianlegget på 55 mål skal forvandles til et nytt og urbant boligområde.

fra, sier Tolo. Han legger til at parallelloppdrag ikke er en konkurranse, og at det derfor ikke er nedsatt en ordinær jury. I stedet skal en evalueringsgruppe følge prosessen og gjennomføre en samlet evaluering og oppsummering. Arkitektkontoret som har levert forslaget med størst potensial for videreutvikling får mulighet til engasjement i det

“ Vi vektlegger særlig at totalinntrykket skal være et attraktivt og salgbart boligmiljø.



Evalueringsgruppen på jobb: Fra venstre Marit Øhrn Langslet fra konsultantselskapet Civitas, Knut Tolo, Silje Strøm og Carl Brynjulfsen fra Ferd Eiendom. Sigurd Ødegård fra Ferd Eiendom inngår også i gruppen. Foto: Olav Heggø

videre arbeidet.

I tillegg til Tolo selv består evalueringsgruppen av direktør Carl Brynjulfsen, markedsjef Silje Strøm og prosjektsjef Sigurd Ødegård fra Ferd Eiendom, dessuten arkitekt MNAL Marit Øhrn Langslet fra konsultantselskapet Civitas, der hun har areal- og transportplanlegging og stedsutvikling som sitt hovedfelt.

– Hun vil være et viktig supplement til kompetansen vi har i huset, og kan gi oss et verdifullt blikk utenfra, sier Tolo.

Avgjørende kvaliteter

Kriteriene for evalueringen omfatter blant annet prosjektets arkitektoniske utforming, bokvalitet og miljømessige bærekraft, dessuten en rekke mer praktiske og tekniske egenskaper.

– Vi vektlegger særlig at totalinntrykket skal bli et attraktivt og salgbart boligmiljø med kvaliteter som skiller det fra andre prosjekter i området. Vi skal skape leiligheter med moderne planløsninger, med gode uterom og lysforhold, godt

tilpasset målgruppene vi ønsker å tiltrekke oss. Det vil si voksne i god blanding med yngre kjøpere, både single, par og barnefamilier, sier Tolo, som mener at en fellesnevner vil være ønsket om en bolig med arkitektonisk kvalitet, urbant preg, og egenskaper som gjør det lett å leve miljøvennlig.

– Derfor vil vi legge stor vekt på høye miljøstandarder, effektiv energibruk og tilrettelegging for grønn mobilitet. Men vi er også opptatt av rasjonell produksjon, slik at vi kan holde prisene på et realistisk nivå, sier han.

Utbyggingen skal skje trinnvis og vil kunne strekke seg opp mot ti til femten år, avhengig av marked og konjunkturer. Det er derfor viktig at prosjektet planlegges slik at de enkelte byggetrinnene fungerer godt underveis.

– Den eksisterende industribebyggelsen må i hovedsak rives etter hvert som vi bygger. I mellomtiden vil vi leie ut noe av lokalene, men ser gjerne på gode forslag til midlertidig bruk med aktiviteter for beboerne i området, sier Knut Tolo.

Fra industri til handel og boliger

Høyda ligger rett utenfor Moss sentrum, og var tidligere preget av industri. I dag er området mest kjent for gode shoppingmuligheter og varehus for storhandel, men her finner man også et stort helse- og sunnhetssenter, Mellos stadion, og en av byens beste restauranter. For Moss kommune er det et mål at boligutviklingen skal endre Høyda fra å være et avlastningsområde til å bli en urban, mangfoldig og levende bydel med gode kvaliteter for unge og gamle.

– Vårt prosjekt vil bli et viktig bidrag til dette. Det er imidlertid også andre boligprosjekter under utvikling på Høyda, et av dem har allerede begynt å ta form, med en rekke tårnbygg på nabotomten til vår eiendom. For oss er det viktig av prosjektet vi utvikler får en utforming som spiller godt sammen med nabobebyggelsen, samtidig som det byr på noe særegent og har en tydelig identitet, sier Knut Tolo.

Han regner med at evalueringsgruppen vil være ferdig med

arbeidet i god tid før jul, slik at prosjektet kan videreutvikles i dialog med Moss kommune utover i 2019.



Lillehøyden

Mad arkitekter, Oslo

Prosjektet tar utgangspunkt i eksisterende kvaliteter og tilkoblingspunkter som grenser til tomten. Inne på området er et finmasket gatenett med leke- og

møteplasser, gårdstun og tre torg med ulik karakter og funksjon, samtidig som bygningene vil danne tun som gir beboerne en høyere grad av private og tilbaketrunkne uteområder. Arkitektene foreslår at det legges enkelte næringslokaler langs de tre torgplassene, dette er nødvendig for å skape en

livlig og attraktiv bydel. Det foreslås også at fabrikkens gamle kontorbygg tas vare på for å gi området et tilknytningspunkt til historien. Her kan det bli rom for eksempelvis bydelsfunksjoner og utleielokaler. Noen av søylene fra den gamle industrihallen bevares som skulpturelle elementer med

historisk forankring, men gis nye funksjoner, for eksempel belysning, lekestativ, kunstnerisk utsmykning eller utkikkstårn. Planen legger opp til åtte kvartaler, alle med flere av prosjektets hustyper, som omfatter byhus, rekkehus, tårn, punkthus og sammensatte punkthus.



Rabekkhagene

Link Arkitektur, avd. Fredrikstad

Konseptet vil skape en landsbyfølelse, og samtidig utnytte potensialet for fantastisk utsikt mot fjorden ved å reise tårnbygg. Det urbane preget understrekes av

en kvartalsstruktur med et stramt rutenett av gater og klart definerte private, felles og offentlige byrom. På innsiden løses kvartalene opp, og gårdsrommene glir over i offentlige gater og plassrom av varierende størrelse, blant dem en stor bypark som del av et grøntdrag mellom Vingparken

og Melløs stadion. Grønne lunger med biologisk mangfold fremstår mer tilfeldig i formen. Motsetningene mellom det urbane og det naturlige løses ved å dele opp tomtens areal i tydelig avgrensede flater. Det foreslås 25 boligbygg i form av høyhus, tunhus og byvillaer, med fra tre til

tolv etasjer og sosiale takterrasser. I tillegg kommer barnehage, og det gamle kontorbygget som bygges om til aktivitetshus. Bevaring av eksisterende takkonstruksjoner fra fabrikkbygget skaper en unik identitet og går som en pergola gjennom området, med store muligheter for kreativ bruk.



Høyden Hage

Arcasa arkitekter, Oslo

Forslaget består av ni halvveis åpne rektangulære kvartaler, hvert av dem med en rik variasjon av bygningstyper, boligstørrelser og arkitektoniske uttrykk.

Bygningstypene som foreslås er tårnhus, blokker og rekkehus, dessuten byhus i tre eller fire etasjer. Disse utgjør et alternativ til tradisjonelle rekkehus. Høye bygninger er plassert i ytterkant og med tanke på å gi området gode solforhold, mens all lav bebyggelse legges sentralt på tomten, midt

i et levende, grønt og bilfritt uterom. Biologisk mangfold er et sentralt mål for utformingen av utearealene, som brukes for å skape en tydelig identitet som innbyggerne vil ha grunn til å være stolt av. Barnehage og aktivitetshus plasseres der kontorbygget fra 1962 står i dag. Boligbyggene får private

og felles takterrasser, mens området ytterst på tomten tenkes avsatt til sykkelparkering, avfallshåndtering og andre nødvendige fellesfunksjoner. To sentrale og solrike hjørner i bebyggelsen kan utvikles med publikumsrettede virksomheter.



Høyda hageby

Rodeo arkitekter, Oslo

Det arkitektoniske konseptet består av punkthus, lameller og hjørnepunkthus som varierer i høyde, sammenstilling og utforming for å lage varierte

omgivelser. Tomten deles inn i fire enheter, hver med egen identitet knyttet til kvaliteter i uterom, særpreg i arkitekturen og bomiljøet som skapes. Enhetene bygges ut i faser. *Fase 1* Parken utvides tar utgangspunkt i kvalitetene i naboeiendommen Vingparken og boligprosjektet Rosenvinge Park.

De eksisterende parkområdene utvides inn på Skanem-tomten og rammes inn med en ny rekke punkthus som får mye til felles med Rosenvinge Park. *Fase 2* Blekkalokka består av lamellbygg satt sammen i kvartaler. Dette gir skjermede uterom med fellesskap og bakgårdsliv, ikke minst attraktivt

for barnefamilier. *Fase 3* Norwegian Wood (bildet) har ekstra fokus på bomiljø, materialbruk, innovasjon og miljø, med estetikk i form av et annerledes og moderne nordisk uttrykk. *Fase 4* antas å ligge så langt frem i tid at nærmere planer bør baseres på erfaringer fra de andre fasene.

Nytt teknologiselskap til Asker Tek

Asker Tek tiltrekker seg stadig flere teknologibedrifter. Siste tilskudd er den norske delen av IFS, internasjonal leverandør av avanserte forretningssystemer. Dermed er det meste av bygget utleid, men er det fortsatt plass til tre leietakere som ønsker seg innflytting sommeren 2019.

I begynnelsen av november strømmet spente medarbeidere fra det norske datterselskapet av multinasjonale IFS til Asker Tek, Ferd Eiendoms kontorbygg ved Asker stasjon. De hadde nettopp fått nyheten om hvor IFS skal flytte inn for de neste syv årene. Nå kom de for å ta sine kommende kontorer i øyensyn, selv om lokalene fortsatt var uinnredet og preget av betong og tekniske installasjoner.

På en kald dag kunne de fremmøtte glede seg over en godt varmende peis i inngangspartiet, servering i byggets romslige felleskantine, og så en guidet tur til kontorer, fellesarealer, møtefasiliteter og treningsrom, og til den flotte takterrassen som nok er til større glede når det er tid for innflytting i mai 2019.

Til den tid leveres selskapets lokaler i femte etasje nøkkelferdige og klar til egen innredning og bruk. IFS har hatt sin egen interiørarkitekt som har hjulpet dem med løsninger, og de har selv valgt møblering og innredning som passer for deres virksomhet.

Godt selskap

– I Asker Tek vil IFS komme i godt selskap med flere andre avanserte teknologibedrifter, sier Silje Strøm, markedssjef i Ferd Eiendom. Hun forteller at farmasiselskapet Boehringer Ingelheim flytter inn nå i desember, og fra før er Astellas og Meda leietakere, også disse i farmasibransjen. 4Subsea leverer



Asker Tek: Miljøvennlig bygg for innovative teknologibedrifter. Foto: Olav Heggo

avanserte offshore-løsninger, mens Indra Navia er internasjonalt ledende innenfor teknologi for styring av flytrafikken i verdens luftrom. Selskapet har både hovedkontor og produksjon i bygget.

– I tillegg har vi coworking-selskapet Evolve, en medlemsbasert virksomhet som tilbyr kontorplasser og miljø for gründere og oppstartsbedrifter – plasser som også kan benyttes av leietakere

“ Asker Tek er utformet med tanke på moderne og innovative virksomheter som ønsker å konsentrere seg om kjernevirksomheten.

som har varierende plassbehov og ønsker fleksibilitet, sier Silje Strøm. Hun legger til at 84 prosent av bygget nå er utleid, men at det

fortsatt er mulig å sikre seg arealer for to eller tre mindre leietakere.



Grønn mobilitet: IFS-medarbeider Per Inge Vången tester en av elsyklene som vil stå til rådighet når han og kollegene flytter inn i Asker Tek. Foto: Olav Heggo

Tjenestetilbud styrt fra mobilen

– Aker Tek ligger i et av de mest høyteknologiske miljøene i Norge – og som navnet antyder er det nettopp teknologibedrifter vi ønsker å tiltrekke oss. Derfor er Asker Tek utformet med tanke på moderne og innovative virksomheter som ønsker å konsentrere seg om kjernevirksomheten. Bedrifter som vil ha funksjonelle løsninger med alt av møtefasiliteter, vaktmestertjenester, kantinedrift, renhold og andre servicefunksjoner ivarettatt, sier Thorbjørn Barratt Sele, Ferd Eiendoms prosjektdirektør.

Han er stolt over tjenestetilbudet i bygget, der alt leveres av én aktør med solid kompetanse. Det gir stordriftsfordeler og kostnadseffektivitet kombinert med kvalitet.

– Og hver enkelt i bygget bestiller og administrer bruken av tjenestene fra en egen Asker Tek-app på mobiltelefonen. Her kan man gjøre alt fra å åpne garasjedørene, booke møterom og å reservere overtidsmat til å bestille blomster og vasking av bilen, sier han.

Grønn profil for moderne bedrifter

Barrett Sele er ikke er mindre stolt over byggets grønne og bærekraftige profil, som han mener er et viktig moment for de fremtidsrettede bedriftene bygget er beregnet for.

– Miljøhensyn har vært viktig for materialbruk og tekniske løsninger. Vi legger dessuten til rette for grønn mobilitet med sykkelparkering og dusjmuligheter, og en pool av felles elsykler som bestilles via appen. Senere vil også bilpool kunne bli aktuelt. Og parkeringskjelleren er rikelig utstyrt med plasser med lademulighet for elbil, sier Barrett Sele.

Bygget har energiklasse A og miljøklasse BREEAM NOR Very Good, med utstrakt bruk av energieffektiv LED, og med jordvarme til både varme og kjøling.

– Passer for en innovativ bedrift

– Vi har holdt til i Asker sentrum i mange år, og vet at det er et bra sted å være. Men i og med at leiekontrakten snart går ut, var vi på jakt etter noe nytt langs aksen Skøyen–Asker. Og vi ble glade for å finne Asker Tek, ikke langt fra eksisterende lokaler, sier Hilde Aune Skretting, daglig leder for IFS Norge og Director Application Services i IFS Scandinavia.

og moderne bygg som passer for en innovativ bedrift med avanserte IT-løsninger som arbeidsområde.

– I denne sammenhengen er også byggets tydelig grønne profil og det interessante miljøet av teknologiselskaper positive momenter for oss, sier hun.

Utvikler forretningssystemer

IFS er en ledende global leverandør av forretningssystemer til virksomheter som produserer og distribuerer varer, vedlikeholder anleggsmidler og driver serviceorienterte virksomheter, med en rekke av de mest kjente internasjonalt og i Norge på kundelisten.

– Vi har ofte kundemøter i våre egne lokaler, og ville derfor ha noe som er både representativt og styrker selskapets identitet. Det teller også mye at bygget virker profesjonelt drevet, med gode fellesarealer og et bredt og effektivt tjenestetilbud. Og det var avgjørende at vi kunne utforme kontorene etter våre egne behov, slik at vi får optimale arbeidsforhold, sier Hilde Aune Skretting – som ellers kan fortelle at medarbeiderne er meget positive etter å ha vært på omvisning, og at de gleder seg til å flytte inn.

Gode kommunikasjoner

Aune Skretting forteller at selskapet er avhengig av gode kommunikasjoner, både av hensyn til reiseveien for de rundt hundre medarbeiderne og stort behov for kundemøter.

– Og som en internasjonal bedrift må vi ha en rask og god forbindelse til Oslo lufthavn, så det passer godt at det bare er fem minutter å gå fra Asker Tek til Flytoget, sier hun.

Hilde Aune Skretting ser det også som viktig at Asker Tek er et fresht



Skal flytte: IFS-medarbeidere på guidet tur i Asker Tek. Her er det treningsfasilitetene som blir tatt i øyensyn. Foto: Olav Heggo

Nye navn på eksklusiv liste

Nye navn på «Ferd's List of Inspiring Entrepreneurs and Leaders»: 10. oktober ble seks europeiske ungdomsentreprenører som har utmerket seg spesielt senere i livet hedret.

Med årets navn står det nå totalt tolv entreprenører på den eksklusive listen, som ble initiert i 2017 av Johan H. Andresen, Ferd's styreleder og hovedeier. Andresen er dessuten mangeårig støttespiller for Ungt Entreprenørskap i Norge og JA Europe, paraplyorganisasjonen for unge entreprenører i europeiske land, og som sammen med Ferd står bak Ferd's List. Han har dessuten engasjert seg aktivt i arbeidet med listen – dels gjennom en avtale om at Ferd står for finansieringen de tre første årene, dels ved personlig innsats, blant annet i juryen.

Inspirasjon

– Formålet med Ferd's List er å inspirere unge entreprenører og deres støttespillere over hele Europa. Vi vil synliggjøre at entreprenørskapsprogrammene gir unge mennesker unike muligheter til å utvikle selvbevissthet og kunnskap gjennom praktisk erfaring – verdifullt enten de senere faktisk blir entreprenører eller velger helt andre karriereveier, forteller Andresen. Han er ellers glad for at flere av de som kom inn på listen i fjor var til stede også ved årets høytidelighet:

– Det var hyggelig å høre hvor mye dette har betydning for dem, og hvor mye de fortsatt verdsetter det å være på listen, sier han.



Verdig vinner: Johan H. Andresen kunne gratulere Brynhild Vinskei med at hun er den første norske kandidaten hedret med en plass på Ferd's List. Foto: JA Europe

Imponerende kandidater

Det er JA Europes medlemsorganisasjoner som har ansvaret for å nominere nasjonale kandidater, og Andresen er imponert over tilfanget av tidligere ungdomsentreprenører som senere har utmerket seg som gründere, som sosiale entreprenører, eller som har gjort en betydelig

innsats innenfor næringsliv, i politikk, embetsverk og andre samfunnsområder.

– Etter at denne mest omfattende delen av nominasjonsprosessen er gjennomført, snevrer JA Europe feltet inn til et håndterbart antall finalister, før de seks som skal hedres med plass på listen blir valgt ut. I fjor hadde

vi en jury med flere medlemmer. Men som juryleder tenkte jeg at jeg denne gangen skulle teste ut om jeg hadde teft til å plukke ut årets vinnere på egen hånd. Jeg synes resultatet taler for seg selv, fastslår Andresen.

Verdig norsk vinner

Ikke minst synes han det var

hyggelig at en av årets norske nominerte fremsto som et opplagt valg for listen:

– Brynhild Vinskei har gjort en bemerkelsesverdig innsats både for unge entreprenører og senere i viktige posisjoner i næringslivet, sier han.

I dag er Vinskei Chief Markets Officer i 24i, en ledende global utvikler av TV-apper for alle plattformtyper. Hun er dessuten organisator og vert for Nordic TV Summit, Nordens viktigste møteplass for aktører innenfor nettbasert TV-distribusjon, og spilte en sentral rolle for etablering og ledelse av JA Alumni både i Norge og på europeisk plan. Tidligere var hun en meget aktiv medarbeider i norske Ungt Entreprenørskap (UE), der hun tok initiativet til programmene «Leder for en dag» og «Jenter og ledelse». Begge er senere er tatt opp i en rekke andre land.

Vekket engasjementet

– Det hører med til historien at både hun og daværende Ungt Entreprenørskap-leder Jarle Tømmerbakke har hatt enorm betydning for mitt engasjement, og dermed også Ferd's. Brynhild sto på stand for UE på NHOs

årskonferanse i 2002, og tok fatt i meg for å forklare hvorfor UE var viktig og hvorfor Ferd burde bidra. Det året hun deltok i NM for ungdomsbedrifter ble hun kåret til «beste selger». Hun hadde ikke glemt ferdighetene, for å si det sånn, sier Andresen. Han legger til at Vinskei og Tømmerbakke var helt avgjørende for at han fikk tro på at UE hadde et viktig formål, men også en ledelse som kunne levere. Norske UE etablerte seg i denne perioden da også som «model nation» med beste praksis, ikke bare i Europa, men i verden, forteller han.

Høytidelig presentasjon

Tom Erik Myrland, investering-direktør og medlem av Ferd's konsernledelse, var sammen med Andresen og analytiker Trym Andreas Nagelstad i Ferd Sosiale Entreprenører Ferd's representanter under høytideligheten i Norway House i Brussel, der de seks nye navnene på listen ble presentert.

– Ingrid Schulerud, Norges ambassadør til Belgia, sto for den offisielle åpningen, mens CEO for JA Europe Caroline Jenner ønsket nominerte entreprenører, representanter for myndigheter, EU-organer og øvrige deltakere

velkommen, forteller Myrland, som registrerer at alle vinnerne hadde gode ord om konseptet ungdomsstartupskap.

– De fremhevet at det gir en trygg plattform for å prøve ut ideer på et tidlig tidspunkt i livet, til å våge å feile, og til å få en forståelse for hva som skal til for å lykkes, sier han.

Nagelstad kan på sin side fortelle om et interessant arrangement med faglige innslag, og der ikke minst møtet med vinnerne gjorde inntrykk.

– Det er godt dokumentert at erfaring fra ungdomsbedrift eller studentbedrift gir høyere sannsynlighet for entreprenørskap også i yrkeslivet. Og møtet med de utvalgte på Ferd's List er en solid bekreftelse på de unge entreprenørene etter hvert blir en viktig ressurs også på mange andre samfunnsområder, sier han.

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

“ En av årets norske nominerte fremsto som et opplagt valg for listen.

Unge entreprenører hylles: Fra venstre Dalia Lasaite, Litauen, Daniel Bartel, Tyskland, Alicia Navarro, Australia/ Spania, Ingrid Schulerud (Norges ambassadør til Belgia), Bernhard Hofer, Østerrike, Brynhild Vinskei, Norge og Sébastien Deletaille, Belgia. Johan H. Andresen stor for den endelige juryeringen. Foto: JA Europe



Lederspiren Shad Hussein (19) fikk fotfølge Ferd-sjefen

Shad Hussein gir belastede ungdommer et fristed borte fra gata. Den 18.oktober fikk han være Leder for en dag med konsernsjef Morten Borge. – Måten Morten har tatt meg i mot på, sier mye om hva slags leder han er.

Leder for en dag er et årlig arrangement som gir unge ledertalenter muligheten til å tilbringe en arbeidsdag med en erfaren toppleder.

– Ferd er opptatte av å ta en samfunnsrolle, og mener at entreprenørskap er viktig. Derfor har vi vært bidragsyter til Ungt Entreprenørskap i mange år, og prioriterer møter med sårne som Shad, sier Morten.

Det er ingen tvil om at de to lederne er fornøyde med matchen.

– Morten er utadvendt, åpen og mottakelig for en ungdom som basically ikke er til så stor nytte for ham. Han har jo egentlig alt han trenger, men møter meg likevel med så mye respekt. Det er stort av ham, fortsetter den ydmyke lederspiren fra Sagene.

Men Morten ser ikke ut til å være enig i at Shad har lite å tilby en erfaren leder.

– Det er fare for å bli litt satt når man driver store bedrifter, men det er godt å bli minnet på at man må henge med og våge å ta sjanser, sier han og legger til at de to har flere ting til felles.

–Vi kommer begge fra Oslo øst og har fått til ting på hver vår måte. I tillegg har vi jo begge spilt på Skeid, og det sier jo en del om oss, smiler Morten.

Verdiskaping i fokus

De to lederne startet dagen hos Næringsdepartementet, der Morten holdt foredrag om hvordan Ferd utøver eierskap i private og børsnoterte selskaper.

– Morten snakket om verdiskaping og langsiktighet, noe jeg tror staten kan lære av.



Inspirerende møte: Ferd-sjef, Morten Borge, og Leder for Café B04, Shad Hussein, besøkte Uranienborg Sykehjem for å følge opp den unge sosialentreprenøren, Generasjon M. Her med Daglig leder, Anne Stine Hole. Foto: Olav Heggø

Oftest styrer kapitalen, men det er ikke alltid bærekraftig, sier Shad da de møter opp på utsiden av Uranienborghjemmet i Oslo.

Her skal de følge opp Generasjon M, som er en av de yngste sosiale entreprenørene i Ferd-porteføljen. Bedriften ble kåret til Årets Sosiale Entreprenør i 2016, og har i dag 70 ungdommer som bidrar til økt aktivitet og mindre ensomhet blant eldre.

Etter samtaler med unge og eldre på sykehjemmet om alt fra kjærlighet til reisedrømmer, setter Shad og Morten seg ned med daglig leder, Anne Stine Hole,

og teamleder, Henriette Nilssen, for å diskutere veien videre for bedriften.

–Vi faller litt i en gråsoner når vi tilbyr tjenester fra ufaglærte. Det kan ofte by på problemer med å få støtte. Men det dere tilbyr er et møte mellom mennesker, og det trenger man ikke nødvendigvis utdannelse for, sier Shad.

– Mange eldre er helt alene, og mange sliter med psykiske lidelser. Det handler om å bli sett og hørt, forteller Henriette. Shad, som selv brenner for å løfte dem som faller utenfor, ser ut til å være enig, og tipser dem om hvordan de kan

bruke statistikk for å underbygge bedriftens resultater.

Café B04 blir til

Shad tok entreprenørskap som fag på Hersleb VGS. Det hjalp ham med å reise seg fra en ressurssvak posisjon, til en som skaper verdi for andre. Han ville bygge en kafé på ungdommens premisser.

– Ideen kom da jeg var 16 år, men det var først da jeg delte ideen med læreren min og de andre elevene på gruppa mi, at jeg fikk hjelp til å gjennomføre konseptet, sier han om kaféen som fikk navnet Café B04.

Ungt Entreprenørskap

- Ungt Entreprenørskap (UE) er en ideell, landsomfattende organisasjon som i samspill med utdannings-systemet, næringslivet og andre aktører jobber for å utvikle barn og unges kreativitet, skaperglede og tro på seg selv.
- 192 005 elever i videregående skole har fått erfaring med Ungdoms-bedrift siden Ungt Entreprenørskap ble stiftet i 1997.
- Leder for en dag arrangeres av Ungt Entreprenørskap og Manpower Group. 18. oktober 2018 fikk 26 unge talenter følge hver sin toppleder, blant andre Jan Tore Sanner fra Kunnskapsdepartementet, Siv Jensen fra Finansdepartementet og Grethe Gunnhild-Johnsen fra NRK.

Café B04

- Kafé og fritidshus av og med ungdom på Sagene og Grønland i Oslo.
- En idé av Shad Hussein, i samarbeid med Ali Al-Shaman og Eirik Amundsen.
- Kafékonseptet vant 10.000 kroner i «Propelljakten 2017», som er en konkurranse i regi av Ungt Entreprenørskap i samarbeid med Sparebankstiftelsen DNB.
- Inngikk nylig et samarbeid med Forandringshuset, som jobber for å skape åpne og trygge fellesskap for barn og unge.

I tillegg til å selge billig mat, tilbys også hjelp med blant annet lekser og jobbsøk. Cafeene har også egne rom for FIFA, PC og film.

I tillegg til å drive kafeen på Grønland, forsøker han og partnerne, Ali Al-Shaman og Eirik Amundsen, å holde en mindre avdeling på Sagene.

– Kommunen strekker ikke til, og ungdomskubbene som finnes er ikke bra nok. Jeg var lei av biljardbord og spagetti og ville få til noe bedre, forteller Shad.

Fristed for ungdom

Café B04 ble raskt et fristed for ungdommer, noe Ferd-sjefen selv har fått oppleve betydningen av.

– Jeg vokste opp på fritidsklubben på Ellingsrud og vet hvor utrolig viktig det var for meg. At Shad i tillegg evner å trekke frem de ulike styrkene hos folk, er

beundringsverdig, sier Morten.

Shads mål er å få kafeene til å stå på egne bein, men foreløpig er det lite penger å tjene.

– Det er først og fremst for ungdommen jeg gjør dette, men om vi fortsetter på samme måte, blir det lønnsomt, sier den unge gründeren.

Etter lunsj på Uranienborg-hjemmet går turen videre til Ferd på Lysaker. Her skal de i møte med direktør og markedssjef i Ferd Eiendom, Carl Brynjulfsen og Silje Strøm, og investeringsdirektør, Tom Erik Myrland. På agendaen står drøfting av mulig ny Ferd-lokasjon.

Lar seg inspirere

Shad er glad for å se hvordan Mortens arbeidsdag fortøner seg.

– Morten gir meg et skikkelig innblikk i bedriften. Det tror jeg at jeg er ganske heldig med.

Shad er opptatt av å sette pris på det som kommer hans vei og ser ikke ut til å ta noe for gitt.

– Oppveksten min var ikke perfekt, men Sagene bydel har gitt meg mye tilbake. I tillegg har Tøyen Unlimited, Forandringshuset, Ungt Entreprenørskap, og nå også Ferd, hjulpet meg utrolig mye.

Morten har selv aldri hatt én mentor, men legger ikke skjul på at impulser fra andre har vært viktig for å lykkes.

– Jeg har blitt eksponert for utrolig mange smarte og flinke folk. Jeg har forsøkt å tenke på hva de ulike gjør, latt meg inspirere og gjøre det til mitt eget, forteller Morten.

I tillegg har det, ifølge konsernsjefen, vært viktig å strekke seg og gjøre ting som er krevende.

– Man lærer utrolig mye av å kaste seg ut på dypt vann og tørre å utsette seg for press.

Entreprenøren fra Sagene er heller ikke fremmed for å kaste seg ut i nye utfordringer.

– Det er kjedelig å bare sitte hjemme og vente på lønssjekken, sier Shad som er godt i gang med å utvide porteføljen sin.

Fra NAV til egen restaurant

– Jeg og resten av B04-gjengen har inngått et samarbeid med Catherine Esdaile. Hun har

startet opp en restaurant for minoritetskvinner mellom 40 og 50 år som kastes rundt i NAV-systemet. Mange av disse har fantastiske ressurser når det kommer til matlaging, sier han.

– Damene vil selv drive restauranten og lage mat fra ulike land til en billig penge. Vi vil bare hjelpe til med den økonomiske og administrative delen av driften for å gjøre konseptet bærekraftig. Sammen blir vi sterkere, sier han engasjert.

Restaurantideen er ferskt nytt for Ferd-sjefen, som kjapt fatter interesse.

– Dette må vi snakke mer om, sier Morten, for de må rushe videre til møtet.

– Det var det som var målet for dagen, spøker Shad før de ankommer møterommet på Lysaker. Etter møtet går turen videre til Stortinget, der de skal få møte de andre lederspirene og deres mentorer som har vært med på Leder for en dag.

En lys fremtid i møte

Shad forteller at han var glad for å få følge akkurat Morten i dag.



Hverdagsglede: Generasjon M's 70 unge ansatte øker livskvaliteten blant eldre. Her tar M-venn, Ibrahim Mehmood, en dans med Unni Ragna Kindem på Uranienborghjemmet. Foto: Olav Hegge

– Jeg tenker litt som Ferd og ønsker å skape verdi for samfunnet. Men Morten viste seg også å være en person som er goy å være sammen med og lytte til, så jeg føler jeg har lært mye mer enn hva jeg kunne forvente, sier han.

– Det viktigste jeg har lært i dag, er at veien videre for meg er veldig lys. Hvis jeg ønsker det, legger han til.

I tillegg til å drive frem kafeer og hjelpe til med restaurantideen, vil Shad studere på BI sammen med partneren Ali.

– Vi gjør alt sammen. Nå som jeg også vet at Morten studerte der, vil jeg det enda mer, sier Shad. Ambisjonene har med andre ord ikke blitt mindre etter dagens møte.

– Jeg har alltid trodd at alt er mulig, men etter å ha møtt Morten har det på en måte blitt bekreftet, smiler det unge ledertalentet.

Nytt og smartere journal-system fra Fürst

– Legenes hverdag blir enklere og pasientenes trygghet bedre, sier fastlege Ole Andreas Bjordal, som først luftet ideen for Fürst. Han foreslo en av nøkkelressursene fra arbeidet med e-resept, Jon Tysdahl, til å lede det omfattende prosjektet.

– Jeg drives av å lage gode løsninger som er viktige for oss alle, sier Jon Tysdahl i Fürst. IT-mannen og prosjektlederen farer daglig mellom jobben på Furuset i Oslo og hjemmet i Bærum. Han har kone, fire voksne barn og generelt høyt tempo. Som familiemann har han lang fartstid som speiderleder og fotballtrener, i tillegg til å sanke totusenmetere til fots.

– God helse er jo en forutsetning for et godt liv, smiler han.

Best på e-helse

– Jeg fikk en vase, med tittelen Mr. e-resept på, av mine kolleger, ler han. Det er lett å merke at han brenner for helse. Som IT-mann hadde han lenge ønsket å jobbe innenfor feltet, og var glad han i

sin tid fikk muligheten til å være med å utvikle e-resept-systemet. I denne prosessen fikk han et godt innblikk i legenes hverdag og fikk se hvordan de jobbet i journalsystemene sine.

– Jeg husker at jeg tenkte at det må være mulig å lage et bedre system enn det de hadde da, sier Jon, som ble kjent med fastlege Ole Andreas Bjordal i arbeidet med e-resept.

Da han ble foreslått som prosjektleder for Fürsts nye journalsystem og storsatsing, var valget med andre ord enkelt.

– Fürst har årelang erfaring med laboratorieløsninger og er en aktør med tung helsefaglig kompetanse. I tillegg er de gode til å sette kundene først, sier Jon.

– Men vi er nok ikke like gode til

å tenke posisjonering i markedet. Derfor var det bra å få Ferd inn på eiersiden.

Legenes behov i fokus

Å lage sikre og effektive arbeidsverktøy for leger, er en omfattende jobb alle i Fürst tar på alvor. For å få brukererfaringer som grunnlag for løsningene, har Ole Andreas hatt en svært viktig rolle.

– Ole Andreas har en veldig sans for hva legene ønsker seg, og hvordan dette kan løses på en effektiv og faglig god måte, sier Jon.

Fastlegen har stått for utformingen av de medisinske faglige spesifikasjonene i systemet. I tillegg har han bidratt med å skissere ideene rundt det funksjonelle, og løpende prøve ut ulike løsninger. Fra legekantoret i Sandnes, forteller han at det er arbeidet med e-helse og mange års virksomhet som fastlege som er basis for det nye journalsystemet.

– Det som har vært spesielt viktig for meg i arbeidet med WebMed, er at det skal være av høy kvalitet, gi oversiktlige pasientopplysninger, ha god oppfølgingsfunksjonalitet og bruke strukturerte data mest mulig, sier han.

– Og alt tyder på at den lange erfaringen nå vil komme flere til gode.

– Når vi viser WebMed til leger, får vi bekreftet at her er det tenkt riktig om viktige oppgaver, sier Jon.

Grundig forarbeid

Kartleggingsfasen bestod blant annet av demorunder med påfølgende diskusjoner, i tillegg til å la flere leger teste ulike prototyper. Ved hjelp av omfattende analyser, ble det tydelig hvor behovene var sterkest.

– Legene trengte å få oversikt og hjelp til å huske viktige ting vedrørende pasientene sine, sier Jon. Han forteller videre at påminnelser om oppfølging var spesielt viktig å få på plass i WebMed.

– Dette er et reelt problem, og noe mange leger er veldig bekymret for, sier Jon. Han benytter sjansen til å minne om å alltid spørre legen om du ikke har fått svar på en prøve for eksempel.

– I alle fall hvis du har sjekket en føflekk eller noe annet som kan få alvorlige konsekvenser, legger han til.

Ole Andreas er overbevist om at påminnelsene i journalsystemet, også vil bedre sikkerheten til pasientene.

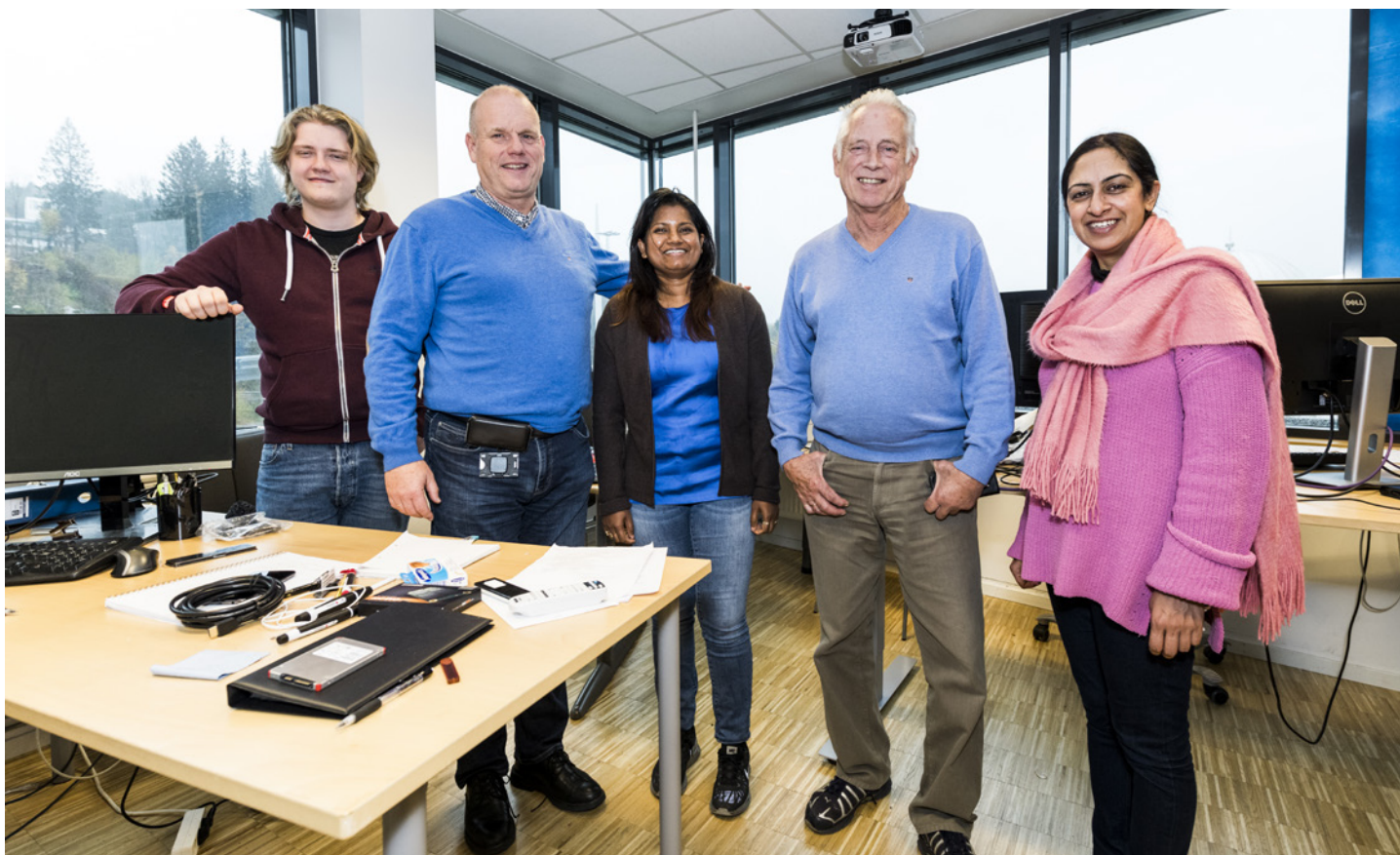
– Det er langt mindre sjanse for at noe går i glemmeboken nå.

Sikrer rutine

I tillegg til at dagens systemer fordrer at legene må huske oppfølgingsavtaler selv, har de også ansvar for å holde seg oppdatert på ny forskning. Dette for at de, til enhver tid, skal kunne tilby behandling etter dagens standard. Om det skulle glippe, kan det i verste fall få fatale følger. Det er et

Lansering i 2019: Prosjektleder Jon Tysdahl gleder seg til å rulle ut nye WebMed til legekontorer over hele landet. Foto: Olav Hegge





Skal finjustere: Når det nye journalsystemet skal ut på markedet i 2019, doubles utviklerteamet på Først. Fra venstre: Martin Gedde-Dahl, Jon Tysdahl, Sheerin Yaseen, Leif Arne Grønlund og Asma Hafeez. Foto: Olav Heggø

stort ansvar å bære.

– WebMed gir beslutningsstøtte, hint og tips av medisinsk art, tilgang til sjekklister og maler, i tillegg til varslinger ved unormale eller spesielle hendelser. Dette er noe legene etterspur, sier Jon.

Tidslinjen i systemet viser blant annet avtaler og oppfølginger for dagen. Beskjedene av mer alvorlig art, er markert med rødt utropstegn.

– Hverdagen for legene forbedres når de til enhver tid har god oversikt over hvilke pasienter som skal håndteres og hva som skal håndteres med hver pasient, forteller Ole Andreas.

– Med WebMed ønsker vi å gi leger og pasienter den tryggheten de trenger på at noe ikke glipper, sier Jon.

WebMed ut på markedet

Det ferske journalsystemet har vært i produksjon i nesten

ett år. For øyeblikket er det ni legekontorer som prøver deler av systemet. Når WebMed skal ut i markedet, vil teamet til Jon doubles fra ti til tjue mann. De skal jobbe med å perfektionere funksjonene.

– Vi starter med det første fastlegekontoret på nyåret, så vil erfaringene derfra sikre at WebMed blir finjustert og bra i bruk, forteller Jon.

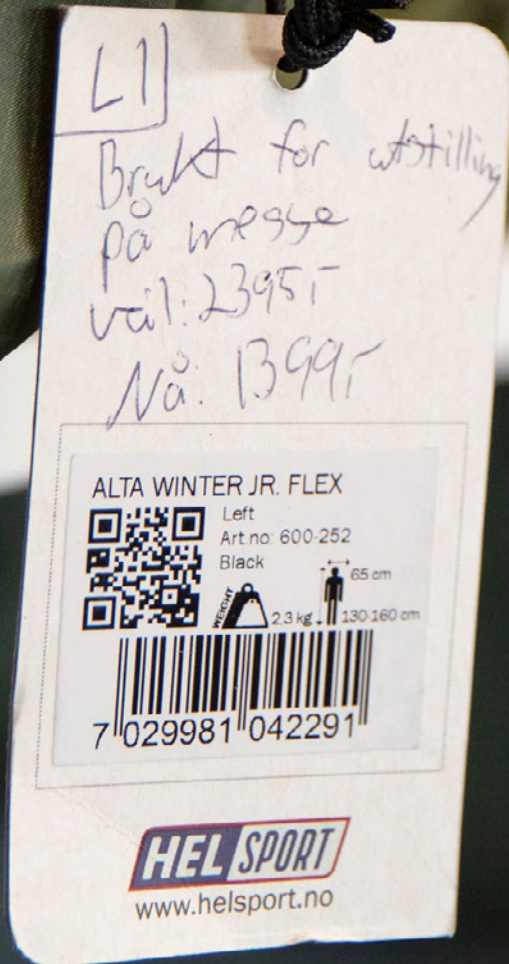
Først har et svært godt rykte blant norske leger, og mange ønsker å bruke løsningene deres av den grunn.

– Når legene ser funksjonaliteten i WebMed, gir de oss veldig gode tilbakemeldinger og gleder seg til vi lanserer, sier Jon. Nå håper han å kunne forenkle den hektiske arbeidsdagen for mange leger i 2019.

Slik bedres legehverdagen med WebMed:

1. Lettlært og effektivt å bruke i en travel hverdag.
2. Gir oversikt over avtaler, oppgaver og oppfølging.
3. Minner deg på det du skal huske på, når du trenger det.
4. Lett å få oversikt over situasjonen for den enkelte pasient, samt aktuelle tiltak.
5. Spesielt viktige hendelser, meldinger og resultater er markert i rødt.
6. Integrerer relevant medisinsk informasjon fra Norsk elektronisk legehåndbok (NEL), slik at legene slipper å lete etter oppdatert medisinsk info manuelt.
7. All informasjonsutveksling med eksterne parter er integrert i en samlet arbeidsflate, som er enkel å bruke.
8. Kunnskapsstøtte til for eksempel innhenting av symptombilder, i tillegg til å gi hint om aktuelle diagnoser og relevante undersøkelser.

“ Store verdier gikk tapt da vi kastet reklamasjonene, men nå fikser vi det meste.



«Brukt»-kupp: Denne soveposen har kun vært brukt til utstilling, og selges for 1 000 kroner mindre i Helsports Outlet. Her kan du stikke av med noen skikkelige kupp! Foto: Brav

Brav-bedrifter med bærekraftig suksess

– De første årene kastet vi alt av reklamasjoner, sier serviceansvarlig i Helsport, Bente Lund. De siste tiårene har bedriften satset alt på reparasjoner og gjenbruk.

– Store verdier gikk tapt da vi kastet reklamasjonene, men nå fikser vi det meste. Noe selges videre som andresortering i outleten, mens en del nye soveposer gis bort til veldedige formål, sier Bente som har jobbet i den bunnsolide familiebedriften på Melhus i over førti år.

Til tross for billigtsalg, reparasjoner og veldedige donasjoner, har salget av telt, soveposer og ryggsekker fra Helsport gått så det suser i årevis. I 2017 hadde bedriften en omsetning på godt over 100 millioner kroner, og lite tyder på at den vil dale med det første. Friluftsjentisen og miljøengasjementet øker stadig, og den lille bedriften med de lange tradisjonene ser ut til å stå stødig i markedet.

Lojale arbeidere og nye eiere
Helsport holder til i et beskjedent industrilokale over ett plan – det samme lokale de har holdt til i siden slutten av 70-tallet. Her samles de totalt atten ansatte til felles matpakkelunsj klokken 12 hver dag. Latteren sitter løst, og det



Miljøbevisst leder: Jim Tøre Bakerød er ny direktør i Helsport med lang fartstid fra Swix Sport. Han er glødende opptatt av bærekraft, både i jobben og privat. Foto: Brav



Konkurransedyktig: Brav-direktør Tomas Holmestad mener at en bærekraftig tankegang er avgjørende for å klare seg i dagens marked. Foto: Olav Heggo



*Erfaren fikser: Ida Husby har jobbet i familiebedriften hele sitt voksne liv. Fiksing og gjenbruk er en selvfølge for henne.
Foto: Brav*

er tydelig at de har jobbet sammen i mange år.

– Da jeg begynte som syer som 17-åring, hadde jeg bare tenkt å være her en liten stund. Men jeg trivdes så godt, ler Bente. Haakon Helliksen er den yngste i flokken. Han har jobbet på lageret i ti år og er den eneste fra Helliksen-familien som fortsatt jobber i Helsport.

– Jeg er fortsatt den nye her, humrer han.

Den velkjente friluftsliv-produsenten har vært eid av Haakons far, Stein Helliksen, siden han overtok etter sin far, Arild Helliksen, på 70-tallet. I år ble familiebedriften overtatt av Swix Sport, som nylig endret navn til Brav. En avgjørelse Haakon ser lyst på.

– Med Brav som eiere, får vi et vesentlig større nettverk i et krevende marked, sier han og

legger til at faren hadde drevet bedriften med stadig kurs i mange år. Han har troen på at Brav vil ivareta livsverket. Brav-direktør Tomas Holmestad ser heller ingen grunn til å gjøre de helt store endringene i firmastrukturen.

– Ståpåviljen og kompetansen som ligger i Helsport er imponerende. På toppen av det hele, er de ledende på digital markedsføring og klarer attpåtil å ha bærekraft som fokus. Vi har et stort ansvar i å forvalte den merkevaren videre, forteller Tomas.

Grønt fokus viktig i markedet

Direktøren er overbevist om at bærekraftig drift er eneste måte å drive lønnsomt på i dag.

– Vi befinner oss selvsagt i dilemmaet med at vi lever av å stadig pushe flere produkter, men samtidig har kunder som er opptatte av helse og miljø. Men

bærekraft må være på plass i dag, hvis ikke er du ikke relevant i lengden, forteller han.

Etter at Brav ble eiere av Helsport, fikk Jim Tore Bakerød jobben som administrerende direktør. Han har lang fartstid fra Swix Sport, og er glødende opptatt av bærekraft.

– Vi ønsker jevnt salg gjennom hele året, der folk kjøper produktene våre fordi de trenger det og ikke fordi de føler de må, sier han og forteller at de dropper kampanjer som Black Friday for å få fart på salget. I stedet gikk de i år for Green Friday hvor de tilbød gratis reparasjoner. Jim er overbevist om at miljøfokus er avgjørende for å overleve i markedet.

– Sluttkonsumenten er ekstremt opptatt av dette, og interessen for helse og friluft øker stadig. Vi hadde ikke overlevd, om ikke vi

hadde tenkt miljø og holdbarhet, sier han.

Jim er, som Tomas, enig i at Helsport ikke krever store endringer. Det han derimot var kjapp med å innføre, var en ny timeline der produktutviklingen fremskyndes.

– Vi har allerede nå begynt å jobbe med produktene for 2021. Det er et halvt år tidligere enn før. Grunnen til det, er at vi da får bedre tid og kan ta flere runder med materialvalg, holdbarhet og kvalitet, forteller han.

Innsjutt mot tursesongen

Nesten like lenge som Bente har jobbet i Helsport, har hun vært kollega med Ida Husby som startet som syer i Helsport-produksjonen da hun var 21. Etter at avdelingen ble lagt ned på 90-tallet, har de jobbet på serviceavdelingen sammen. I dag gjøres stort sett alle

reparasjonene av de to driftige damene alene.

– Sommeren er prime time for oss, sier Bente. Hun innrømmer at det kan være litt i overkant hektisk til tider.

– Serviceavdelingen kan jo få opp mot 80 mailer om dagen, og telefonen ringer i ett sett sommers-tid. Da er det høyt stressnivå, men vi begynner jo å bli drevne nå, legger Ida til.

Heldigvis ble det nylig vedtatt at det skal ansettes en kundeservice-konsulent i Helsport. Det vil lette arbeidsdagen når det koker som verst.

Fiksing og gjenbruk som tradisjon

Bente og Ida snakker om bærekraft som en selvfølgelighet, og gjør ikke noe stort nummer av det. Dette til tross for at de er med på å spare miljøet for en enorm belastning, om alt de reparerer skulle gått i søpla og ledet til nysalg i stedet.

– Som ny, la jeg fort merke til at det ligger veldig naturlig for folk her. Ikke fordi miljøvennlig fokus er en trend, men fordi bedriften har tradisjon for å tenke holdbarhet og kvalitet i produktene, sier Jim.

Her skal materialer og hver eneste lille duppeditt utnyttes og gjenbrukes. Det ligger helt enkelt i hjertet av bedriften at produktene skal vare så lenge som mulig.

– Vi sorterer og tar vurderinger på hva som kan repareres og hva som kan selges videre her, men det meste av reklamasjoner er jo forholdsvis nytt, forteller Bente.

At folk dukker opp på døra med tjuve år gamle ryggsekker eller et telt fra 80-tallet, er heller ikke uvanlig for reparatørene på serviceavdelingen.

I tillegg til at Helsport-produktene kommer med livslang servicegaranti, har Helsport også droppet alt av skadelige stoffer i teltene sine. I tillegg unngår bedriften ressurskrevende materialer så langt det lar seg gjøre, og bruker kun dyrevennlig dun og ull i produktene.

Levedyktige arbeidsplasser

En bærekraftig tankegang innebærer også sunne arbeidsforhold, der man hverken

driver rovdrift på mennesker eller miljø. I tillegg til å jobbe i serviceavdelingen på Melhus, har Ida årlig reist for å besøke Helsport-produzentene i Estland, Vietnam, Kina og nå Bangladesh.

– Helsport sjekker at de som jobber i produksjonen, lønnes etter kravene og har ryddige lokaler med alle fasiliteter. I tillegg er det viktig at de har fullført barneskole og får et par måltider om dagen. På noen av fabrikkene våre, busses de ansatte til og fra jobb også, sier Ida.

Bangladesh har gjort spesielt stort inntrykk på henne, med sine drivende dyktige arbeidere og høye arbeidsmoral.

– Arbeiderne er fra 15–16 år og oppover, og viser stor arbeidsglede. De er glade i å prate og er noen utrolig fine mennesker. Det betyr mye for meg å se at de trives, sier hun.

Bærebjelken i Brav

Helsport er ikke alene om å tenke ressursbesparende løsninger. Ifølge Brav-direktøren har alle bedriftene i systemet fokusområder som er relevante for produktene de fører.

– Vår misjon er å øke livskvaliteten til kundene våre, ved å opptre på en ansvarlig måte. Ansvarlighet er bærebjelken, sier Tomas.

Bruk og kast-mentalitet er simpelthen ut. I stedet fokuseres det på å optimalisere produktene, i tråd med bærekraftige mål.

– Swix er veldig opptatt av kjemikalier og jobber blant annet med å finne gode erstatninger til fluor i skismøring, mens Ulvang jobber mye med verdikjeden for ull. Helsport og Lundhags jobber mye med reparasjon og gjenbruk, forteller han. Sistnevnte har holdbarhet i hele sitt DNA, og har kommet langt i å jobbe med dette på et helhetlig plan, ifølge Brav-direktøren.

Lundhags-kvaliteten

Henrik Ottoson er VD og Brand Director i Lundhags, som har vært leverandør av boots i 85 år og nå også leverandør av friluftsklær. Holdbarhet og langsiktighet er grunnpillaren i merkevaren.

– Produktene vi utvikler skal holde lenge kvalitetsmessig, men



Serviceansvarlig: Bente Lund er serviceansvarlig i Helsport. Med 40 års erfaring i bedriften, kan hun fikse det meste. Foto: Brav

også når det kommer til design. Folk skal ønske å beholde det lenge, understreker han.

Lundhags har over lang tid jobbet med hvordan de kan ivareta ressursene på best mulig vis.

– Unikt for våre støvler, er at du kan skifte ut deler på dem hele levealderen. I tillegg velger vi materialer som er så lite belastende som mulig. For et par år siden oppdaterte vi vårt hovedmateriale, Lundhags PolyCotton, som vi har brukt i mesteparten av våre klær, til å kun bestå av gjenvunnet polyester og organisk bomull, sier Henrik på telefon fra Järpen i Sverige. Han legger ikke skjul på at det kan være utfordrende å strebe etter å være bærekraftige og samtidig drive lønnsomt.

– Men for oss er dette med holdbarhet så viktig, at vi heller streber etter å få hentet inn de rette ressursene for dette andre

steder. Til nå har vi lykket med det, fortsetter han.

Tomas er begeistret for hvordan merkevarene i Brav-systemet jobber aktivt med dette kontinuerlig.

– Lundhags er blant dem som gjør en rekke veldig konkrete ting. De lager skoene på stedet den ene dagen, reparerer sko den neste. Det er litt som å komme inn i serviceavdelingen til Helsport. Du blir litt stolt, smiler Brav-direktøren.

Offensiv satsing, forsterket ledergruppe

Markedet for byggevarer, hus og hytter står foran store endringer. Mestergruppen er de siste årene blitt største aktør – nå satser selskapet offensivt for å lede utviklingen, og for å erobre en enda sterkere posisjon.

Mestergruppen har hatt en kraftig vekst siden Ferd Capital gikk inn som største eier i 2011. Da var selskapet nummer seks i bransjen, men har siden vokst kraftig. Bare siden 2014 er omsetningen tredoblet, dels på grunn av organisk vekst, men først og fremst etter strategiske oppkjøp av aktører innenfor byggevarer, bolig- og hyttebygging. I dag leverer Mestergruppen flere boliger enn noen annen norsk produsent, og er blant de aller største i byggevaresektoren.

– Men om vi har vunnet en sterk posisjon, så nytter det ikke å lene seg tilbake. Byggevarebutikkene står, som detaljhandelen generelt, overfor store omveltninger. Og bygging av småhus, hytter og boligfelt skjer i overraskende stor grad på samme måte som for ti eller tyve år siden. Vi har med andre ord bruk for en offensiv satsning på prosessforbedringer, innovasjon og digitalisering, sier Håkon Glimstad Kristiansen, nylig tiltrådt strategidirektør og medlem av konsernets ledergruppe.

Meldte overgang

Inntil nylig jobbet Glimstad Kristiansen som Senior Investment Manager hos Ferd Capital. Der var et av ansvarsområdene hans løpende oppfølging av forretningsområdets investering i byggekonsernet.

– Jeg kjenner med andre ord Mestergruppen godt, og har hatt rikelig anledning til å se at dette

er et selskap preget av dyktige mennesker, høyt tempo og mye energi. Jeg hadde en fantastisk tid i Ferd, men fikk etter hvert lyst til å ha en mer *hands on*-rolle i å takle de store mulighetene og utfordringene jeg ser hos dette utrolig spennende selskapet, sier Glimstad Kristiansen.

Styrket ledergruppe

Dermed er han en av de fire nye og ambisiøse medlemmene av Mestergruppens ledergruppe som er rekruttert i løpet av 2018. Planen er klar: Konsernet tar mål av seg til å være helt i front i sin bransje når det gjelder innovasjon og omstilling.

– Alle industrier og virksomheter må i noen grad gjenoppfinne seg selv i møte med det digitale. Nå er turen kommet til husbygging og detaljhandel med byggevarer, sier Torbjørn Larsen, påtroppende CTO med konsernansvar for digitalisering og informasjonsteknologi. Han er en tungvekt i IT-bransjen med lang erfaring både internasjonalt og i Norge. Han var CIO med globalt IT-ansvar i det norske industrieventyret Tandberg Telecom, og satt senere i IT-toppledelsen i teknologiselskapet Cisco. Siden 2015 har han som IT-direktør i NAV vært en pådriver for modernisering og digitalisering av en stor etat som forvalter en tredjedel av statsbudsjettet. Der har han i løpet av kort tid bygget et stort og ledende utviklermiljø

som i dag teller rundt 700 ansatte, og omfatter noen av de fremste fagmiljøene i Norden innen tjenstedesign, systemutvikling og kunstig intelligens.

Digitalisering som rød tråd

– Digitalisering og nye måter å bruke IT på vil gå som en rød tråd gjennom det vi skal få til av omstilling og fornyelse. Datateknologi åpner nye muligheter for å drive byggevarekjedene effektivt, men også til å industrialisere og effektivisere husproduksjon, sier Torbjørn Larsen. Han legger til at det også vil bli viktig å lære av for eksempel bilindustriens bruk av «plattformer»: En konstruksjon med et begrenset antall grunnelementer kombineres med et spekter av alternative komponenter. Dette gjør det mulig å bygge tilsynelatende svært ulike biler i forskjellige prisklasser og kategorier med samme utgangspunkt. Slik får markedet store valgmuligheter på en kostnadseffektiv måte.

– Husbygging på tradisjonelt vis er svært arbeidsintensivt. Økende arbeidskostnader og mangel på dyktige fagfolk gjør at vi må tenke nytt når det gjelder standardisering og industrialisering, blant annet gjennom prefabrikasjon av elementer. Ved å tenke plattformer på samme måte som bilindustrien, kan vi kombinere effektiv produksjon med ønsket om varierte uttrykk og en høy grad av tilpasning til individuelle behov,

supplerer Børge Filseth. Han er daglig leder for Saltdalshytta, som ble en del av Mestergruppen i 2017, og også han et ferskt tilskudd til konsernets ledergruppe. Fra tidligere jobber har Filseth solid erfaring fra omstillingsprosesser, blant annet i Orkla, der han hadde en viktig rolle i forvandlingen fra konglomerat til integrert selskap.

Prefabrikasjon og roboter

Filseth forteller at flere av hytteprodusentene er kommet langt i industrialisering og logistikkoptimalisering i byggeprosessen – en følge av at hytter ofte ligger uveisomt til, slik at prefabrikasjon i fabrikk blir desto mer praktisk.

– Vi legger vekt på å utvikle effektive metoder for industriell elementproduksjon, og på å gjøre elementene mest mulig komplette, for eksempel med vinduer og isolasjon på plass, sier Filseth. Saltdalshytta legger fremover til rette for betydelige leveranser av elementer til andre produsenter, i tillegg til produksjonen av egne merkevarer.

– Her ligger det et stort potensial. Ferdige elementer er et område som vil vokse raskt. Fabrikksproduksjon er ikke bare mer kostnadseffektivt, men kan også gi høyere og mer stabil kvalitet enn plassbygging, og en mer forutsigbar byggeprosess – dessuten bedre muligheter til automatisering og bruk av roboter, sier Filseth.



Nye i ledergruppen: Håkon Glimstad Kristiansen (til venstre), Børge Filseth, Torbjørn Larsen og Nina Olufsen skal bidra til mer innovasjon og forsterket omstilling i Mestergruppen. Foto: Olav Heggo

Fleksibelt, trygt og forutsigbart

– En mer standardisert prosess legger til rette for bruk av digitale verktøy gjennom hele prosessen, og gjør det dessuten mulig for en kunde å sitte hjemme og konfigurere sitt fremtidige hus. I fremtiden skal våre kunder kunne oppleve en sømløs prosess – fra boligdrøm i sofaen til låskoden kommer på SMS når det nye huset er klart for innflytting. Og fortsatt få opplevelsen av valgmuligheter, legger Nina Olufsen til.

Hun er konserndirektør for Mestergruppens forretningsområde Bolig, og den fjerde rekruttert inn i ledelsen i 2018. Dit kom hun fra stillingen som viseadministrerende direktør i Norrøna Sport, hvor jobben hennes var organisasjons- og lederutvikling, samt optimalisering av verdikjeden med fokus på prosesser og endringsledelse.

– Standardisering av prosessen vil gi en mer forutsigbar og trygg prosess for både sluttkunden og

våre medlemsbedrifter som bygger huset. Med forutsigbar prosess og optimaliserte leveranser vil fordyrende og frustrerende ventetid unngås, og kvaliteten i leveransen økes, sier hun.

Samspill

Håkon Glimstad Kristiansen understreker på sin side at samspillet mellom Mestergruppens byggevarekjeder og de medlemmene som står for selve husbyggingen er svært viktig for konsernets samlede konkurransevne.

– Vi skal utvikle en felles IT-plattform for de godt over to hundre butikkene vi har over hele landet. I tillegg til å organisere store leveranser til boligbyggerne driver de utstrakt detaljhandel, primært til proffmarkedet, men de har også et stort antall privatkunder som trenger råd og veiledning, sier Glimstad Kristiansen. Han legger til at det skal utvikles systemer som gir samtlige butikker, store

som små, like god tilgang på data for styring av sortiment og markedsføring, og informasjon som gjør det mulig å oppnå enda mer lønnsom drift.

– Dessuten skal vi utvikle en sømløs integrasjon av netthandel og butikk for å møte utfordringene som hele detaljhandelsnæringen står overfor, sier Håkon Glimstad Kristiansen.

Mestergruppen

- Konsernet er blant Norges største aktører innenfor byggevarer og boligbygging.
- Ledende byggevareleverandør med kjedene Byggtorget, Byggeriet, XL-BYGG og Sentrum Bygg, med til sammen rundt 230 byggevareutsalg over hele landet.
- Største boligbygger med kjedene Mesterhus, Systemhus og Blink Hus, med mer enn 280 medlemsbedrifter.
- En av landets største hytteprodusenter med Saltdalshytta og Roroshytta.
- Eier takstol- og precut-produsenten Pretre.
- Tilbyr arkitekt- og rådgivningstjenester gjennom Unikus, Blink Hus Arkitekter og Klepp Prosjektering.
- Driver eiendomsutvikling gjennom Mestergruppen Eiendom.
- Ferd er største eier. Medlemmer av kjedene eier øvrige aksjer.
- Omsetning rundt 8,4 milliarder kroner (2017).
- Hovedkontor i Oslo.
- Hjemmeside www.mestergruppen.no

NMI vil ha utvidet nordisk offentlig–privat partnerskap om mikrofinans

NMI – Nordic Microfinance Initiative har hatt suksess med mikrofinans i utviklingsland, med utgangspunkt i et særegent samarbeid mellom private og offentlige aktører. Nå er det et mål å få inn flere investorer fra Norden utenom Norge – og å sikre milliardbeløp for et nytt investeringsfond.

– Vi arbeider for tiden aktivt med å hente inn mer kapital og nye investorer til Fund IV, fondet som ble lansert i forbindelse med vårt tiårs-jubileum i juni i år, forteller Arthur Sletteberg, administrerende direktør for Nordic Microfinance Initiative (NMI).

Da det nye fondet ble lansert var det allerede hentet inn kommittert kapital, altså forpliktende tilsagn, tilsvarende rundt 840 millioner kroner fra NMIs eksisterende investorene. Norfund, det statlige fondet for ulandsinvesteringer, og det danske motstykket Investeringsfonden for Udviklingslande (IFU) var gått inn med 30 millioner dollar hver, mens hver av de private investorene Ferd, DNB og KLP bidro med 15 millioner dollar.

– Dette var en meget god start, og en viktig tillitserklæring fra de eksisterende investorene. Men om lanseringen av Fund IV har vært vellykket, så satser vi på å få inn enda litt mer kapital. Målet er et beløp tilsvarende minst én milliard kroner. Og vi ønsker å få inn flere investorer, særlig utenfor Norge, sier Sletteberg.

Nordisk plattform

I 2016 valgte NMI å skifte navn fra Norwegian til Nordic Microfinance Initiative som et ledd

i å nærme seg en plattform som omfatter hele Norden. Samtidig kom danske IFU med på laget som investor i Fund III.

– Etter hvert vil vi gjerne få med også svenske og finske aktører, og ikke minst, danske investorer fra privat sektor, sier Sletteberg, som legger vekt på at modellen med offentlig og privat samarbeid er en del av NMIs fundament. Det var den allerede da Ferd-eier Johan H. Andresen tok initiativet til å opprette NMI, og Sletteberg fastslår at modellen siden har vist seg svært vellykket.

– Derfor er vi opptatt av å opprettholde en balanse mellom investorer fra offentlig og privat sektor. I tillegg til å gi oss stabile eierforhold og finansiell styrke gir dette bedre muligheter til å utøve godt eierskap. Vi får tilgang til mer kompetanse, et større nettverk, og flere innfallsvinkler til hvordan vi kan oppnå resultater i geografiske områder med ofte svært ulike utfordringer og betingelser, sier han.

Direkte investeringer

Sletteberg mener at den offentlig–private samarbeidsmodellen er blitt enda viktigere etterhvert som NMI har endret strategi. Det første fondet investerte bare i større utenlandske mikrofinansfond som

igjen investerte i mikrofinans-aktører, og var altså en fond-i-fond-konstruksjon. Senere har NMI i stadig sterkere grad investert direkte i lokale mikrofinansinstitusjoner i de regionene i Sør- og Sørøst-Asia og Afrika sør for Sahara som er de definerte arbeidsområdene.

– Det direkte engasjementet innebærer at vi kommer nærmere både de lokale mikrofinansaktørene og sluttbrukerne, blant annet gjennom aktiv deltakelse i styrene. Dermed får vi bedre innsikt og tilgang på tilbakemeldinger, og kan lettere sikre at investeringene våre gir resultater, sier Sletteberg.

Ansvar og kompetanse

Men direkte investeringer betyr også mer ansvar og høyere risiko for NMI, som har god nytte av kompetansen institusjonen selv har opparbeidet, dels sentralt i Oslo, dels i kontorene i Dehli, Nairobi og København.

– I tillegg er det av stor betydning at Norfund og IFU har folk på bakken i områdene hvor vi opererer. Som et fellesskap kan vi dra nytte av deres erfaring og innsikt, sier Sletteberg.

Han understreker at også NMIs investeringskomité, der samtlige investorer er representert, har en viktig rolle. Gjennom



Resultater: NMI er et vellykket eksempel på samarbeid mellom offentlige og private aktører, fremholder Arthur Sletteberg. Foto: Olav Heggø



Et bedre liv: Et lån til en symaskin og litt stoff kan være begynnelsen på veien ut av fattigdom. Foto: NMI

å få inn flere investorer med forskjellig utgangspunkt økes bredde og diversitet. Slik styrkes komiteens samlede kompetanse og forutsetninger for å stille riktige spørsmål og treffe gode avgjørelser.

Lokale institusjoner

NMI investerer i institusjoner som har både sosiale og finansielle mål, som er seriøse og har ambisjoner om å vokse. I første omgang tilbyr NMI oftest lånefinansiering, men etter hvert som tilliten øker kan institusjonen gå inn med egenkapital, vanligvis med mellom 10 og 30 prosent av aksjene. I tillegg etableres alltid et samarbeid med ledelsen for å bistå med både finansiell og teknisk kompetanse for å bidra til profesjonalisering og vekst.

Og det er viktig at institusjonene det investeres i

utvikler seg. I utgangspunktet yter de først og fremst mikrolån til personer – de aller fleste kvinner – som vil realisere et enkelt, lite prosjekt. Dette innebærer ikke nødvendigvis at de skal etablere seg som entreprenører. Selv svært

– Men fattige mennesker har også behov for andre finansielle tjenester, som trygge sparemuligheter, betalingsformidling og forsikring. Og dette stiller andre og større krav til mikrofinansinstitusjonene,

det også flere med forutsetninger for å etablere større virksomheter med flere arbeidsplasser. Det betyr muligheter også for mennesker som ikke kan eller vil være entreprenører selv.

– Også dette betyr behov for sterkere og mer profesjonelle finansielle institusjoner. Jeg er derfor glad for at vi kan registrere bra vekst i de mikrofinansinstitusjonene der vi har gjort direkte investeringer. I India er de første kommet så langt at de har fått banklisens. Det ser jeg som en stor seier, sier Arthur Sletteberg.

“ Etter hvert vil vi gjerne få med også svenske og finske aktører, og ikke minst, danske investorer fra privat sektor.

beskjedne investeringer – kjøp av husdyr, jordbruksredskaper, litt stoff og en symaskin – kan gi store forbedringer av familiens hverdag. Og ikke minst, gjøre det mulig å finansiere utdannelse for barna.

derfor må de vokse og utvikle seg, sier Sletteberg.

Større og mer profesjonelle

Med et økende antall mennesker med utdannelse og erfaring blir

NMI i investorperspektiv

Både eksisterende og mulige fremtidige investorer i NMI fikk i høst anledning til å få selvsyn for at mikrofinans virker – og at de sosiale resultatene overgår forventningene, i likhet med de finansielle.

– Det har vært fascinerende og lærerikt. Og dypt tilfredsstillende å se at institusjonene NMI investerer i virkelig betyr en forskjell for mange mennesker.

Slik oppsummerer en nylig hjemkommet Christian Halvorsen erfaringene fra India, der han reiste sammen med et utvalg av eksisterende og prospektive investorer. Til daglig arbeider han som Head of Risk Allocation i Ferdts konsernstab, men han er også sterkt involvert i NMI som medlem av samtlige investeringskomiteer og leder for komiteen for Fund III og IV, dessuten er han Johan H.

Andresens vararepresentant i NMIs styre.

Velordnet virksomhet

Reisen gikk til tre regioner med ulik karakter: Én relativt bynær, to rurale, alle betjent av NMI-finansierte mikrofinansinstitusjoner av forskjellig karakter og modenhetsgrad.

– India har utviklet et omfattende system av føderale regler og reguleringer for mikrofinansbransjen, som er en viktig sektor i landet. Landets sentralbank stiller strenge krav til lisensiering av aktørene, og har initiert et regelverk som beskytter

kundene mot misbruk og useriøse aktører, med maksimumsgrenser for rente og en rekke rettigheter. Det er interessant å se hvordan kundene nyter godt av dette, samtidig som det skaper ryddige og bærekraftige rammevilkår for mikrofinansinstitusjonene, sier Halvorsen. Han kan også konstatere at bransjen har vist seg tilstrekkelig robust til å klare seg gjennom både tøffe konjunkturer og økonomiske sjokk som følge av myndighetenes pengepolitikk.

Enkle hjelpemidler

Halvorsen er ellers imponert over hvordan mikrofinansinstitusjonene investorgruppen besøkte arbeider:

– Hjelpemidlene er ofte enkle, men vi opplevde at de lokale representantene hadde full kontroll ved hjelp av nettbrett og mobiltelefoner. Og de bakenforliggende banksystemene bar preg av full profesjonalitet, sier han.

Halvorsen har imidlertid erfaring også fra tidligere besøk i felten, blant annet fra land i Afrika der situasjonen er mer uoversiktlig og de offentlige reguleringene svakere utviklet.

– Dette stiller oss overfor større utfordringer, både i valg av samarbeidspartnere og i oppfølging av virksomheten. Men resultatene er likevel gode der også, sier han.



Engasjert: – Det er dypt tilfredsstillende å se at institusjonene NMI investerer i virkelig betyr en forskjell for mange mennesker, sier Christian Halvorsen. Foto: Olav Heggo

Bank i butikk på indisk: Mikrofinansinstitusjonene ute på landet opererer med enkle hjelpemidler, og har nær kontakt med kundene. Foto: NMI





Kundekontakt: To agenter fra en mikrofinansinstitusjon NMI har investert i møter sine kunder, nesten alle kvinner. Nettbrett sikrer full kontroll og kontakt med bakenforliggende bankssystemer av profesjonell kvalitet. Foto: NMI

Over all forventning

Som representant for investorsiden i NMI kan Halvorsen ellers fastslå at resultatene har overgått forventningene fra etableringen. Siden oppstarten for ti år siden har investorene fått en attraktiv avkastning i forhold til de markedene det investeres i, samtidig som den sosiale effekten har vært betydelig. Per i dag har rundt ti millioner sluttbrukere fått nye muligheter og et bedre liv som følge av NMIs virksomhet. 95 prosent av dem er kvinner, alle bor i fattige land og i områder hvor det ellers er små muligheter for finansiell inkludering. Totalt er rundt 1,65 milliarder i de tre

første fondene investert slik at de kommer fattige mennesker til gode, og med Fund IV vil de få følge av ytterligere én milliard. Minst.

– Og selv om vi ønsker en bredere investorplattform vil Ferd fortsatt være en stor og langsiktig investor. Både vår eier og vi som jobber med dette i Ferd har et sterkt engasjement for mikrofinans som virkemiddel til å skape utvikling og bidra til et bedre liv for fattige mennesker. Og det er jo fantastisk å se at NMI er et eksempel på at sosiale og finansielle resultater forsterker hverandre, sier Christian Halvorsen.

“ Det er fantastisk å se at NMI er et eksempel på at sosiale og finansielle resultater forsterker hverandre.

400 samfunns- innovatorer samlet til fest



Foto: Olav Heggo

Ferd Sosiale Entreprenører inviterte i år til Sosentfesten - en storslagen feiring av de som går nye veier for å skape et rausere og mer inkluderende samfunn.

Sosentfesten samlet 400 gjester i Posthallen i Oslo 21. november. Ferd Sosiale Entreprenører hadde invitert både sosiale entreprenører, deres kunder, samarbeidspartnere og andre samfunnsinnovatører. Alt lå dermed til rette for en kveld med mingling, nettverksbygging og ikke minst fest!

–Vi ønsket å feire de fantastiske gründerne, deres mot og skaperkraft. Det er nå ni år siden vi startet å jobbe med sosiale entreprenører og vi har sett feltet utvikle seg i rekordfart, spesielt de siste årene. Vi synes det var på tide med en markering og feiring, sier Katinka Greve Leiner i Ferd Sosiale Entreprenører.

Feiring av dem som går nye veier

Kvelden var en hyllest til ildsjeler, oppdagere og eventyrere. Festlokalene i Posthallen var dekorert med bilder og sitater fra gamle helter og entreprenører som Nansen, Heyerdahl, Fredrikke Qvam, Amelia Earhart og Henry Ford. Ifølge Leiner er det mange likhetstrekk mellom de historiske heltene og dagens sosiale entreprenører.

– Sosiale entreprenører er sterkt verdidrevne mennesker som ser nye muligheter og ønsker å overbevise resten av verden om at det er viktig å gripe disse mulighetene. De gamle oppdagerne ga seg ikke selv om

andre ikke hadde tro på deres ideer. På samme måte gir de sosiale entreprenørene seg ikke før de har realisert løsningene sine, sier Leiner.

Sosial møteplass

Ferd Sosiale Entreprenører har de siste ni årene arrangert sin årlige SosEnt-konferanse med forskjellig faglig innhold. I år arrangeres møteplasser spredt utover landet i samarbeid med KS, Innovasjon Norge og SoCentral. Selv om flere får tilgang til faglige diskusjoner gjennom de regionale arrangementene, ønsket Ferd Sosiale Entreprenører å lage en felles møteplass.

–Vi vet fra tidligere at folk har satt stor pris på pausene på konferansen vår. I år ble pausene, minglingen og samtalene selve hovedinnholdet. Vi synes også det var på sin plass med en feiring av disse ildsjelene som skaper, utfordrer og oppdager nye veier – i de historiske innovatørenes ånd, sier Leiner.

Kveldens tema skapte også en fin ramme for utdelingen av prisen Årets Sosiale Entreprenør, som var et av kveldens høydepunkter. Det ble selskapet Assistert Selvhjelp som i år stakk av med seieren og en halv million kroner (se neste oppslag).

Mat for enhver smak

Gjestene ble servert smaksrik og

varierte mat fra de lokale sosiale entreprenørene Inshalla Catering, KompassMat, Tunco, Food Evolution og Sandwich Brothers. Matserveringen ble akkompagnert av finstemte toner fra de unge musikkalentene fra Poprommet. Foruten fest og mingling ble gjestene oppmuntret til å skrive ned stikkord på post-it-lapper om hva som motiverte dem til å jobbe med sosialt entreprenørskap. Disse ble senere samlet og vist på det store lerretet.

Samtaler på scenen

Leiner inviterte Fredrik Gulowsen fra Nyby, Hilde Dalen fra KREM og Christoffer Nausdal Hjelm fra Sandwich Brothers til samtale på scenen. Samtalen handlet om hvorvidt de sosiale entreprenørene kjente seg igjen i utforskertrangen til de historiske heltene og om de selv så noen likhetstrekk. Gründerne delte også sine erfaringer fra hvordan de jobber, hva de motiveres av og hva de opplever som utfordrende.

– Det er store forskjeller på sosiale entreprenører, både når det gjelder målgrupper, arbeidsform og forretningsmodell. Men, det er også klare fellesnevnerne. Hilde, Fredrik og Christoffer er gode eksempler på den særegne drivkraften disse gründerne har. De er uredde, svært overbeviste om sine løsninger, målrettede og offensive. Dette er helt avgjørende for å lykkes, understreker Leiner.

Samtaler på scenen: Ferd Sosiale Entreprenører inviterte de sosiale entreprenørene Christoffer Nausdal Hjelm (til venstre), Hilde Dalen og Fredrik Gulowsen (til høyre) til å dele sine erfaringer fra hvordan de jobber og hva som er drivkraften i arbeidet deres. Foto: Olav Heggo



Feiret sosiale entreprenører: Katinka Greve Leiner ønsket velkommen til fest og hyllet de sosiale entreprenørene for deres utforskertrang og pågangsmot i jakten på nye løsninger. Foto: Olav Heggo

Jakten på nye løsninger

Leiner tror mange i salen kjente seg igjen i det som ble diskutert på scenen, både gründere og de som utfordrer fra innsiden av større virksomheter. Hun tror også mange vil la seg inspirere av holdningene til de sosiale entreprenørene. Særlig når det gjelder hvor dedikerte de er på å skaffe seg dybdeforståelse av strukturer og systemer for å kunne påvirke samfunnet.

– Alle tre viser hvor verdidrevne de er, og hvor tydelig forankret de er i å hjelpe mennesker og revolusjonere velferdssamfunnet vårt. De jakter stadig på løsninger som fungerer bedre enn dagens tilbud, og går i dybden på de problemene de forsøker å løse, sier Leiner.

Økt oppmerksomhet

Ferd Sosiale Entreprenører har investert i en rekke sosiale entreprenører siden oppstart i 2009, og har i dag ti selskaper i porteføljen.

– I tillegg til å jobbe med de sosiale entreprenørene i vår egen portefølje, forsøker vi å bidra til at både privat og offentlig næringsliv i økende grad ser verdien av sosialt entreprenørskap. Vi ser at arrangementer som Sosentfesten bidrar til positiv oppmerksomhet rundt sosialt entreprenørskap og samfunnsinnnovasjon, avslutter Leiner.

Nettløsning for bedre psykisk helse kåret til årets sosiale entreprenør

– Det var en stor overraskelse å bli nominert til prisen og en ære å vinne, sier Oskar Blakstad, daglig leder i Assistert Selvhjelp.

Assistert Selvhjelp stakk av med seieren i tøff konkurranse med to andre kandidater. Prisen ble delt ut på Sosentfesten i Posthallen i Oslo 21. november – en feiring av sosiale entreprenører og samfunnsinnovasjon. 400 festdeltakere hyllet vinneren for deres bidrag til at flere kan få raskere, enklere og bedre psykisk helsehjelp.

– Det er helt utrolig å bli kåret til Årets Sosiale Entreprenør! Det kan skape mange muligheter, ikke minst for psykisk helse som felt. Vi håper også det vil kunne bidra til å utvikle flere nettassisterte behandlinger og at flere grupper får tilgang til denne typen behandlinger. Målet er at flere skal få tidlig hjelp for å unngå alvorligere problemer senere. Et annet mål er at helsevesenet skal bli mer effektivt slik at de kan bruke ressurser på en bedre måte, sier gründer Oskar Blakstad.

Psykisk helsehjelp

– Psykiske helseutfordringer medfører store kostnader både for individ og samfunn. Det er særlig viktig å fange opp dem som ikke får tilbud om behandling gjennom ordinære tjenester. Assistert Selvhjelp adresserer dette behandlingsgapet og kan være et svært viktig supplement til det offentlige tjenestetilbudet. Dessuten er tjenesten tilgjengelig for folk når de selv føler at de trenger den, også utenfor kontortid, sier juryleder Johan H. Andresen.

I følge Andresen vektla juryen også potensialet for skalering av løsningen. Både fordi den er nettbasert og kan nå mange – men også fordi selskapet har



Takker for prisen: Vinneren av Årets Sosiale Entreprenør 2018, Oskar Blakstad, på scenen sammen med juryen. Fra venstre: Stina Låstad i SoCentral, Helga Øvsthus Tønder i Ashoka, Andrea Nylund i Tøyen Unlimited, Bård Stranheim i Innovasjon Norge, juryleder Johan H. Andresen fra Ferd, Caroline Aurora Grevstad i Reach for Change og Tonje G. Apeland i Kronprinsparets Fond. Foto: Olav Heggø

god gjennomslagskraft både i det offentlige og hos faggruppene som tjenesten retter seg mot.

Lavterskeltilbud

Terskelen for behandling innen psykisk helsevern, både hos pasienter og leger, kan være høy. Det er anslått at halvparten av dem som trenger behandling for milde til moderate angst- og depresjonslidelser, ikke får hjelp.

Assistert Selvhjelp adresserer dette gjennom å levere et nettbasert lavterskel behandlingstilbud for lidelser som angst, depresjon, søvnvansker og utbrenthet. Selskapets løsning aktiviserer brukernes egne ressurser slik at de aktivt bidrar i bedring av egen helse. Løsningen kan kombineres med kommunehelsetjenestenes egne lavterskeltilbud Rask Psykisk Helsehjelp.

– Vi jobber for fullt med å forbedre produktet vårt. Foreløpig selger vi mest gjennom nettverk og

jobber med å øke nytten for dem som bruker tjenesten. Vi er også på vei inn i en skaleringsfase der vi har fullt fokus på å komme ut til flere kommunehelsetjenester og lavterskeltilbud, sier Blakstad.

Hederspris

Årets Sosiale Entreprenør er en hederspris som deles ut til en sosial entreprenør med et spesielt stort potensial for å løse sosiale utfordringer. De nominerte til prisen mottar 50 000 kroner hver, mens vinneren får en halv million kroner.

Mitt engasjement

Navn: Sigmund Olav Lie

Alder: 37

Stilling: Økonomisjef i Ferd

Eiendom

Sosialt engasjement: Styremedlem i Barnas Plattform

Hva motiverer deg i arbeidet med sosialt entreprenørskap?

Jeg tror det er avgjørende for fremtidens velferdssamfunn å spille på alle innbyggers engasjement og kompetanse. De sosiale entreprenørene har et brennende engasjement for å skape sosiale resultater og kan være et viktig supplement til velferdsstaten. Det er også veldig spennende og lærerikt å jobbe med så dedikerte mennesker som virkelig ønsker å gjøre en forskjell.



Foto: Herman Dreyer

Hvordan ble du kjent med Ferd Sosiale Entreprenører?

For jeg begynte i Ferd Eiendom hadde jeg begrenset kunnskap om området. I forbindelse med oppstarten hadde jeg flere samtaler med Katinka Greve Leiner om sosiale entreprenører, og fikk økt forståelse og interesse for temaet. Jeg er veldig glad for at jeg, som ansatt i Ferd, får muligheten til å bidra til å skape sosiale resultater gjennom rollen som styremedlem i Barnas Plattform.

Hva er din bakgrunn med dette arbeidet tidligere?

Jeg har ikke tidligere jobbet med sosialt entreprenørskap, men har erfaring med å jobbe med gründere fra tiden som revisor og rådgiver.

Hvordan ønsker du å bidra videre?

Jeg håper jeg kan bidra med min kompetanse innenfor økonomi og forretningsforståelse til å videreutvikle Barnas Plattform, slik at de kan lykkes med å legge til rette for at alle barn vokser opp med en god selvfølelse og selvtilitt.

Investerer i teknologi for eldre

Norske Motitech bruker teknologi for å øke aktivitet og trivsel blant eldre på sykehjem og dagsentre. Selskapet satser nå internasjonalt med Ferd Sosiale Entreprenører på laget som investor og skaleringspartner.

– Samfunnet må ta i bruk nye og innovative løsninger for å møte en aldrende befolkning og presset på ressursene i velferdssamfunnet. Vi må jobbe smartere, mer effektivt og ta i bruk teknologi. Motitech har utviklet et teknologibasert lavterskeltilbud som kan gi gode helseeffekter for mange. Vi ser et stort potensial for skalering av deres løsning, også internasjonalt, forteller Katinka Greve Leiner, direktør i Ferd Sosiale Entreprenører.

Fysisk aktivitet bidrar til økt livskvalitet og bedre helse hos eldre på sykehjem og dagsentre. Motitechs produkt Motiview, lar brukerne dra på digitale sykkel-turer i kjente omgivelser ved hjelp av levende bilder og lyd.

Match på verdier

Med solide resultater i Norge trengte Motitech kapital for å skalere til nye markeder. Det var imidlertid viktig for gründer og daglig leder, Jon Ingar Kjenes, å finne en investor som matcher deres profil og verdier.

– Vi ble kjent med Ferd Sosiale Entreprenører da vi ble kåret til Årets Sosiale Entreprenør i 2017, og så raskt at vi begge delte visjonen om å skalere den sosiale effekten. I tillegg til kapital bidrar Ferd Sosiale Entreprenører med viktig kompetanse, både når det gjelder å profesjonalisere selskapet og å gå inn i nye markeder, forteller Kjenes.

Skaleringspartner

Ferd Sosiale Entreprenører støtter sosiale entreprenører med en kombinasjon av finansielle investeringer, kompetanse og nettverk. De får en eierandel på ca. 20 prosent i Motitech.

– Selskapet har tydelige sosiale mål og en kommersiell forretningsmodell. Vi går inn med egenkapital for å hjelpe dem å skalere, og vil også koble på vårt nettverk og våre ressurser i Ferd der det er relevant. Ferd Sosiale Entreprenører vil også bli representert i selskapets styre og skal bistå med å bygge robuste strukturer og styringssystemer, sier Greve Leiner.

Utviklet i samarbeid med kommuner

Motitech AS ble etablert i 2013 etter et samarbeidsprosjekt med Bergen kommune. Formålet med prosjektet var å motivere eldre og personer med demens til økt fysisk aktivitet. Konseptet ble prøvd ut ved fem av byens sykehjem i 2012 og 2013. Motitech ble etablert for å videreføre det innovative arbeidet.

Selskapet fikk raskt hjelp fra Innovasjon Norge i form av både etablererstipend og kurs i Lean Startup. Dette bidro til at Motitech kom i gang på en kostnadseffektiv måte, og knappe to måneder etter etablering solgte Motitech sin første lisens. I dag er Motiview-konseptet i bruk i 90 kommuner i Norge, og filmbiblioteket består av



Nye markeder: Motitech har allerede over 300 kunder i Norden, Canada og England. Nå står nye markeder for tur og kommunikasjonsansvarlig Jan Inge Ebbesvik og gründer Jon Ingar Kjenes er glade for å ha med Ferd Sosiale Entreprenører på laget som investor og skaleringspartner. Foto: Olav Heggo

ca. 1600 motivasjonsfilmer.

– Det at Motiview er utviklet sammen med kommuner og brukere er en stor fordel. Selskapet gjorde et solid grunnarbeid. De besøkte sykehjem og intervjuet brukere og personell langs hele vestlandskysten både på kvelds- og dagtid. Andre sykehjem etterspør tjenesten fordi den er tilpasset behov og ressurssituasjon, sier Espen Daae, forretningsutvikler i Ferd Sosiale Entreprenører.

Internasjonal satsning

Motitech har allerede over 300 kunder i Norden, Canada og England med gjennkjøpsgrad på hele 95 prosent. Selskapet etablerte et datterselskap i England 2018

og planlegger etablering i Canada. Planen videre er å utvikle en solid strategi for skalering til andre markeder. Selskapet jobber også med forskningspartnere for å dokumentere effekten på de eldre som bruker Motiview.

– Vi har brukt tid på å bygge relasjoner med forskningsmiljøer og er allerede med i et forskningsprosjekt i Canada og et utprøvningsprosjekt i England. Resultatene fra disse prosjektene blir viktige i skaleringsarbeidet, understreker Kjenes.

Sykkel-VM for seniorer

Sykkel-VM for eldre, kalt Road Worlds for Seniors, blir en stor og viktig satsning for Motitech



Digitale sykkelturner: Motiview lar de eldre dra på digitale sykkelturner i kjente omgivelser ved hjelp av levende bilder og lyd. Foto: Motitech

fremover. Målet er å gjøre denne aktiviteten til verdens største idrettsarrangement.

– I år arrangerte vi sykkel-VM for eldre for andre år på rad. Mer enn 2 500 eldre i seks land syklet over 52 000 km på fire uker. Dette gir eldre både en helsegevinst og en mulighet til å være med på en lagaktivitet som gir sosialt samvær, sier Kjenes.

Sosiale investeringer 2.0

Investeringen i Motitech er den ferskeste av Ferd Sosiale Entreprenørers egenkapital-investeringer. Tidligere har all støtte til sosiale entreprenører vært gjort gjennom tilskudd, garantier og lån, der den sosiale effekten har

vært styrende. De siste to årene har det dukket opp selskaper som Motitech, med ambisjon om å også skape finansiell avkastning og vekst internasjonalt. Slike selskaper kan trenge en investor som har den sosiale effekten som mål, men som også kan bidra til å sikre en sunn finansiell vekst. Sosiale investeringer innebærer tydelige forventninger til både sosial og finansiell avkastning. Ferd Sosiale Entreprenører legger hovedvekten på den sosiale effekten, såkalt «social first».

– Motitech har en troverdig og realistisk plan for dobbel bunnlinje. De har vist at forretningsmodellen er bærekraftig og vi kan gå inn med egenkapital for å hjelpe dem

å skalere. Vi har gått dypere og tettere på i due diligence-fasen, avslutter Daae.

“ Selskapet har tydelige sosiale mål og en kommersiell forretningsmodell. Vi går inn med egenkapital for å hjelpe dem å skalere, og vil også koble på vårt nettverk og våre ressurser i Ferd der det er relevant.

Sportslig jul med Brav-gaver under treet

Vinter, Swix og ullprodukter fra Ulvang hører selvsagt sammen. Men det gjør vinter og Helsport også – blant annet med soveposer for kalde netter. De tre velkjente merkevarerne fra Brav har solide tradisjoner under juletreet – Ferdmagasinet har noen aktuelle forslag!

Optimal for topptur og randonee: Swix Sonic R1 er konstruert for å møte krevende forhold. Super lett, høy stivhet og beste pendel – med rør i karbonfiber, pustende håndtak og detaljer som skrape for fjerning av snø/is oppe på skiene og «krok» for enkel utløsning av de fleste techbindinger.

Stilig på kalde dager: Swix RaceX er kommet i nye farger. Med litt ull i seg er dette den perfekte julegaven til en frossen venn! Best i test, og en sikker suksess under treet.

Gjør det lett for ham eller henne: Helsport Rago er kommet i en Superlight-variant. Perfekt når man er ute etter høykvalitet med så lav vekt som mulig – helt ned i 780 gram! Kommer i standard og winter, for damer, unisex og long.

Varme føtter: Ulvang Spesial er en middels tykk ullsokk i merino for helårsbruk. Merinoullen er blandet med tekniske fibre for økt slitestyrke og perfekt passform. Frottering i sålen gir ekstra varme og komfort. Varmende gave for barn og junior!

Foto: Brav



Julestemning i Tiedemannsbyen

Høytidsstemt julesang med barnekor fra POPrommet, gang rundt juletreet, godteposer til de små. Og selveste nissen i hest og vogn: 12. desember var det førjulstemning på Torget i Tiedemannsbyen på Ensjø, slik det har vært hvert år siden 2012. Joker stilte med grillmat og kaffe, Boulangerie M med nybakte bakevarer. Frelsesarmeen kom med sin julegryte og Fattighuset tok i mot pakker til byens trengende barn. Boligsameiene Petersborgkvartalet og Hagekvartalet sto som arrangør for den etter hvert tradisjonsrike festen, der Ferd Eiendom også i år var blant bidragsyterne.

*Tradisjonen tro: Førjulsfest etter alle kunstens regler i Tiedemannsbyen.
Foto: Olav Heggø*