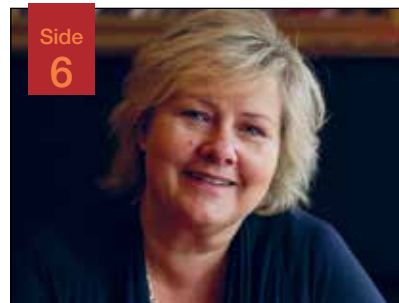


Gründere med stor suksess

- Livsverket til
Odd Hjelmeland
ble solgt for 500
millioner kroner.
Nå varsler han
ny suksess i
nytt selskap.
Side 17



Side
6



Gründerstøtte fra Erna Solberg

Les Optimum-intervjuet der hun
lanserer tiltak for å støtte gründere.

Side
10



Gründermillionær etter Norgesferien

Les om Ian A. Barrons gründer-
eventyr i Rogaland.

Side
14



Rune Rinnans metode

Investoren og gründeren Rune
Rinnan fra Oslo forteller sin
historie.

MEDARBEIDERE:

Publisher
Hans-Petter Angell
Administrerende direktør
Optimum ASA

REDAKTØR

Jørn Lekve, siviløkonom og
daglig leder av
Lekve kommunikasjon

JOURNALISTER

Marianne Frønsdal, siviløkonom
og økonomijournalist i
kommunikasjonsavdelingen
i Sparebanken Vest

Kristian Badendyck Fjeldstad
Badendyck Media.

FOTOGRAFER

Thor Brødreskift
Carina Johansen
Mari Vold
Marie Von Krogh
Espen Sturlason
Eivind Yggeseth

DESIGN OG LAYOUT

Sigrun Ann Strømberg,
RAM Reklame as

TRYKK:

HBO Haugesund
Opplag 10 000
November 2012

MER MAGASINSAKER PÅ NETT

Du finner flere saker knyttet til
denne utgaven i vår nettoutgave.
Blant annet flere gründer-tips fra
gründerne i Stavanger og Trond-
heim, Rune Rinnans råd og mer
utfyllende saker om Optimum,
bare for å nevne noe.

Logg inn på optimum.no
Eller bruk denne QR-koden:



EN HYLLEST TIL GRÜNDERNE

Du holder den første utgaven av Optimums nye kundemagasin i hånden. Eller du leser det på nett. Velkommen skal du være uansett.

I denne utgaven har vi spesielt fokus på gründerne i det norske samfunnet. Det er de som bidrar til nyskaping og vekst. De er djerne, kloke og tør gå nye veier. De skaper verdier og arbeidsplasser. De er fremtiden for det norske velferdssamfunnet.

I denne utgaven kan du lese hva Erna Solberg vil gjøre for at gründerne skal få bedre rammebetingelser. Du kan lese om de suksessfulle gründerne Odd Hjelme-land og Ian Ashton Barron i Trondheim og Stavanger. De forteller åpenhjertige historier om oppturer og nedturer. De gir råd til andre som har en drøm om en gang å etablere sin egen virksomhet. Den kjente investoren og gründeren Rune Rinnan fra Oslo forteller sin historie, rett fra leveren.

Det som binder dem alle sammen er at de har gode relasjoner med utgiveren av dette magasinet.

Verdipapirforetaket Optimum har i motsetning til flere andre i denne bransjen klart seg gjennom nedgangstider. Optimum overlevde både den siste finanskrisen og flere kriser før det. 21 års fartstid gjennom skiftende markeder er et uttrykk for soliditet og langsiktighet, med kundenes beste som det styrende mål. I historien om Optimum og gründeren Rolf T. Spjelkavik, i intervjuet med kunderådgiver Bjarte Lunde

Aarsheim og i intervjuet med administrerende direktør Hans-Petter Angell skinner det tydelig igjennom: Optimums eksistensberettigelse er kundene. Det er 4000 aktive kunder nå. Flere har vært med siden starten. Mange opplever gjennom den gode samtalen at Optimum bevarer og øker deres verdier. Kundene vet at Optimum strengt følger alle regler fra Finanstilsynet og at selskapet har fokus på seriøs rådgiving basert på kompetanse, etikk og samfunnsmoral. Det har selskapet gjort siden 1991. Basert på deres filosofi nært knyttet opp mot den lenge anerkjente Yale-modellen unngås risikofylte enkelt aksjer og verditapende bankinnskudd. Det er den langsiktige, brede investeringsfilosofien som er i høysetet. Alle kan spå om fremtiden. De fleste tar uansett feil.

Optimum forsøker ikke å være eksperten som timer markedet. Selskapet tror på kompetanse, god rådgiving, hardt arbeid og en langsiktig vekst i markedene. Les mer om hva deres strategi er tuftet på. Resultatene de siste 21 årene tyder på at Optimum vil være det naturlige valget for dem som ønsker et rikere liv.

God Lesning!

Jørn Lekve, Redaktør



Erna Solberg med fokus på de som skaper verdier: I samtalen mellom Høyres Erna Solberg og redaktør Jørn Lekve var gründerne hovedtema.



Optimum-gründeren Rolf Spjelkavik, side 20



Optimum-rådgiveren Bjarte Lunde Aarsheim, side 28

Opptur med Optimum

Av Jørn Lekve • Foto: Thor Brødreskift

Det raste i finansmarkedene. Kundenenes avkastning og selskapets inntjening fra første halvår gikk i revers. Det var situasjonen da Optimums nye administrerende direktør Hans-Petter Angell tiltrådte 15. august 2011. I dag er situasjonen normalisert.

-Vi er nå i en fase der mulighetene for opptur i markedene er sterkere til stede, sier en optimistisk Hans-Petter Angell, i det han tar to trinn i steget.

Les mer om hans tro på at langsiktighet lønner seg i intervjuet på neste side.



- Langsiktighet lønner seg

- Jeg mener det bør være realistisk med minst 10 prosent årlig avkastning, under den klare forutsetning at investeringene er bredt sammensatt og tidshorizonten langsiktig. I dag har vi et lavt rentenivå, men det er viktig at porteføljen også har en beskyttelse mot fremtidig inflasjon. Dette kan oppnås ved at deler av investeringen foretas i eiendomsfond, private equity, landbruksinvesteringer og aksjefond, sier Optimums administrerende direktør Hans-Petter Angell.

Han har etter et års tid i sjefsstolen i Optimum klare ambisjoner for fremtiden. Selskapet skal i løpet av de neste tolv månedene øke antallet rådgivere fra 30 til 40.

Gode råd og kundevekst

- Til tross for utfordrende tider i markedet registrer vi en gledelig og markant kundevekst. Dette viser at vi er på rett vei. Vårt rennomé er avhengig av at vi driver god langsiktig rådgiving. Fornøyde kunder er helt nødvendig. De er våre beste ambassadører. Våre rådgivere er Optimums sterkeste kort. Vi legger stor vekt på kontinuerlig kompetanseoppbygging blant medarbeiderne. Samtidig bruker vi store ressurser for å kvalitetssikre at vi hele tiden driver godt innenfor vår konsesjon, og Finanstilsynets regelverk. Vi skal gi langsiktige, seriøse råd. Vi skal ikke la oss påvirke av kortsiktige svingninger i frykt og mediestøy. Vi vet at markedene vil komme tilbake igjen. I den lange trenden vil de svingningene vi har opplevd i det siste, fremstå som krusninger på vannet å regne, sier Hans-Petter Angell.

Han har snudd mange selskaper til pluss. Hans-Petter Angell har en imponerende CV fra norsk næringsliv å vise til. Den BI-utdannede 58-åringen har blant annet bakgrunn som administrerende direktør i Dale of Norway. Før det var han toppleder og en av eierne i Bolett-gruppen, som blant annet produserte kjøkken. Han har også hatt ulike lederstillinger hos møbelprodusenten Ekornes, herav to år som administrerende direktør i salgsselskapet Ekornes Ltd. i London og fire år som direktør for Ekornes Norge AS i Sykkylven.

Ekornes ble reddet etter en kraftanstrengelse av en snuoperasjon på nittitallet. Angell jobbet som leder i Ekornessystemet fra 1988 til 1994, og var med på hele snuoperasjonen. Optimum er det første selskapet han leder som faktisk gikk med overskudd da han tiltrådte. Alle de andre selskapene hadde blodrøde tall og underskudd. Da han forlot dem, alle som en, var de snudd til plussforetak i vekst.

Ligg unna enkeltaksjer!

- Jeg mener at jeg har med meg god erfaring og verdier fra de andre bransjene jeg har arbeidet i.

Samtidig har jeg en periode prøvd meg som investor, uten at det gikk så veldig bra. Jeg gjorde den samme feilen som så mange andre. Jeg investerte for snevert. Jeg satset på enkeltaksjer og resten i bank. Det første gir alt for høy risiko, det andre gir alt for lav avkastning over tid, sier han åpenhertig.

- Mitt råd er kort og godt: Ligg unna enkeltaksjer. Det er alt for risikofylt. Da er det langt bedre å tenke langsiktig og sette sammen en spredt portefølje, for eksempel med en god sammensetning av obligasjonsfond, private equity fond, aksjefond, eiendomsfond og shippingfond. Vår investeringsfilosofi er tuftet på den meget anerkjente Yale-modellen. Dette er en modell som har vist seg ytterst robust over tid. I tillegg legger vi stor vekt på å velge de rette samarbeidspartnerne, som har vist til gode resultater selv i de turbulente årene vi har lagt bak oss, sier Hans-Petter Angell.

Unike muligheter

Optimumdirektøren er meget overbevist om at de som har tilgjengelig kapital har unike muligheter i dagens marked. Mange gode objekter er

lavt priset. Det vanlige er dessverre at man kjøper i oppgangstider, og selger seg ut i nedgangstider. Angell er overbevist om at det ikke er mulig å time markedet. Derfor er den beste investeringsfilosofien å være langsiktig og diversifisert, godt spredt i flere aktivaklasser.

“Mitt råd er kort og godt: Ligg unna enkeltaksjer”

- Det mest sannsynlige fremtidsbildet de neste to til tre årene vil være et lavrentemarked. Da vil verdiene tape seg dersom de bare er plassert i bank. Regnestykket er skremmende dersom bankinnskuddene justeres for skatt og inflasjon. Det er interessant å se at mange av våre kunder, som er typiske gründere, er mer aktive og interesserte i å velge bort banksparing til fordel for langsiktig investering i tråd med Optimums filosofi. Gründerne er dyktige og lar seg ikke påvirke av skremselspropaganda i mediene. De vet at markedene skal opp igjen. Vi er veldig glade for å være med dem på den ferden! avslutter Hans-Petter Angell.

Nytt maritimt fond fra Optimum

Optimum lanserer nå Maritime Opportunities AS. Det er et nytt investerings-selskap som skal utnytte de store muligheten som ligger i dagens utfordrende shippingmarked. Selskapet skal aktivt kjøpe opp attraktive annenhåndsandeler fra slitne shippinginvestorer, kjøpe eiendeler fra banker som ønsker å lette sin balanse for shippingprosjekter samt gi finansiering til prosjekter i et ineffektivt kapitalmarked. Selskapet er forvaltet av Cleaves Marine Finance som har lang erfaring med skipsmegling, kontrahering, syndikering og befraktning. Alle investeringer må godkjennes av en uavhengig investeringskomité hvor medlemmene alle er tidligere toppledere og svært anerkjente shipping- og offshorenavn, fra ledende shippingvirksomheter som danske Torm, Wilhelmsen Gruppen, og Glencores globale shippingdivisjon. Drevne personer innen shipping mener det nærmer seg tiden for at nye formuer skapes i sektoren.





Godt gründer-nytt: Erna Solberg fjerner formuesskatten

Av Jørn Løkve • Foto: Thor Brødreskift

- Som statsminister vil oppgaven med å fjerne formuesskatten på arbeidende kapital være meget høyt prioritert. Dette vil vi ta fatt på med en gang. Det vil ta tid, men i løpet av en fire-års periode kan jeg love at denne ordningen fases helt ut, sier en meget åpenhjertig Erna Solberg til Optimum-magasinet.

Vi treffer henne i lobbybaren på SAS Radisson Hotel Norge. Her vanket Erna Solberg mye i ungdomsårene, eller rettere sagt, det var i hotellets kjeller hun og venninnene flokket seg i helgene.

- Så morsomt å være her igjen! Jeg husker godt at det faste samlingsstedet for oss på byen i helgene var såkalte "Disken". Vi måtte starte tidlig. Stod i kø fra tretiden om ettermiddagen for å slippe inn. Det var stinn brakke og kjempegod stemning, sier en opplagt og engasjert Erna Solberg, eller Erna, som tiltaleformen har blitt, enten det nå er i avisenes overskrifter eller i TV-debattene. Hun har nettopp holdt et innlegg der hun bredt anlagt fortalte om Høyres næringspolitikk, og spesielt om konkrete tiltak rettet inn mot gründere.

Hennes verden i dag er langt fra diskotekrytmene på "Disken", der bassgangen fra musikeren Prince føyde de unge kroppene sammen i dans og fest.

Sign of the times

- Prince er fortsatt favoritten min. Musikken følger med meg den dag

i dag. Jeg husker godt da jeg kjøpte min første plate, "Sign of the Times"! En flott plate med mange gode låter, sier hun lattermildt.

Så er det da kanskje også et "sign of the times", et tegn i tiden at Erna Solberg nyter meget høy oppslutning i det norske folk. Hun er populær, utadventt og meget tydelig. Hun snakker enkelt og forståelig. Hun er oppriktig engasjert. Som statsminister må hun være engasjert i mange områder, men hun sier at tiltak for å bedre betingelsene for gründere ligger hennes hjerte meget nært. Derfor stiller hun gjerne opp til en intervjuavtale med Optimums kundemagasin. Mange av Optimums kunder er gründere. Dette er personer Erna ofte er i kontakt med, og som hun er spesielt opptatt av må få bedre kår. Hun mener at det viktigste og største tiltaket for gründere på kort sikt er å fjerne både formuesskatten og arveavgiftene.

Også arveavgiften

- Formuesskatten på arbeidende kapital er en særnorsk ordning som påfører underskogen av det norske næringsliv store kostnadsulemper.

Den 19 år gamle gründeren Håvard Hole var Ernas "skygge" en hel dag som en del av tiltaket Ungt Entreprenørskap.

Erna med gründer-skygge



Også arveavgiften har mange uheldige sider. Derfor vil vi arbeide for å fjerne formuesskatten helt, samt arveavgiftene. Formuesskatten har også økt mye i løpet av få år. Norske bedrifter betaler i år 14 milliarder kroner i formuesskatt mot 7 milliarder kroner i 2005. Skatten har i tillegg mange urimelige virkninger, i likhet med arveavgiftene. Disse bidrar for eksempel til å redusere det sosiale fellesskapet mellom eiere og ansatte, da mange bedrifter blir solgt ut av landet ved generasjonsskifter, siden de nye eierne ikke har økonomi til å betale arveavgiften, sier Erna.

- Hvordan vil du finansiere dette skattetapet for Norge? Inkludert arveavgiften så faller vel nær 18 milliarder kroner vekk fra fellesskapets kasse ved fjerning av både formuesskatt og arveavgift?
- Dette er peanuts i den store sammenhengen. Tilgangen til statsbudsjettet har økt med over 270 milliarder siden 2005. Men det viktige er at fjerning av disse kostnadsøkende tiltakene for norsk næringsliv vil

føre til økt innovasjon og nyskaping, økt aktivitet, og dermed flere arbeidsplasser. Dette vil føre til økte skatteinntekter på lengre sikt. Det er da langt bedre å beskatte personlig forbruk, enn arbeidende kapital som kan benyttes til å skape nye arbeidsplasser, svarer Erna.

Vil styrke gründerne

Hun har et tett program. Reiser mye, holder foredrag, besøker bedrifter, deltar i den politiske debatt. Hun kommer fra besøk hos det private helseforetaket Fana Medisinske Senter, fra SMB-Dagens arrangement i Bergen, og skal videre til Høyres Hus for nye foredrag og møter. Men hun tar seg god tid med Optimums nye kundemagasin. Med seg har hun den 19 år gamle gründeren Håvard Hole. Skoleeleven og fotografen er en av deltakere i Ungt entreprenørskap. Da vi møtte Erna Solberg var han hennes "skygge" hele dagen, som følge av et tiltak der unge fikk følge ulike nasjonale toppledere. Hole startet i 2010 elevbedriften "Ung og aktiv" som organiserte aktivitets-

opplegg for barn fra 5. til 7. klasse. Han har etablert et enkeltmannsforetak, fotograferer og har hatt flere oppdrag.

- Utrolig flott å få være med Erna! Jeg er imponert over alt hun kan. Dette har vært veldig lærerikt, sier 19-åringen med beundring i blikket.

Ut mot skjemaveldet og offentlig sektor

- Håvard er et godt eksempel på unge gründerne, sier Erna Solberg.

Hun vil bare ha så langt flere av dem. Hun forteller at Norge har sakkert akterut i innovasjonsgrad, i forskning og nyskaping. Hun vil kort sagt iverksette en rekke tiltak i Regjering for å styrke gründernes muligheter til å starte og drive vellykkede bedrifter.

- Vi vil for eksempel redusere oppbevaringsplikten på regnskaper fra ti til fem år. Vi vil fjerne kravet om at selskaper med bare en ansatt må ha generalforsamling. Vi ser at det er rom for uendelig mange gode forenklinger i skjemaveldet, slik at

gründerne kan konsentrere seg om det de er best til, nemlig drive sin egen virksomhet. Videre må Skattefunnordningen forbedres, vi vil utrede etableringen av en ny innovasjonsbørs, der gründerne kan få bedre tilgang til privat risikokapital. Videre vil vi satse tungt på kunnskap, etter- og videreutdanning, og da spesielt innen realfagene, sier Erna.

Kapital og kompetanse til gründerne styrker velferden

Hun er tydelig på at Norge ikke mangler ideer og de kreative hodene. Den store mangelvaren etter hennes mening, - er at vi ikke har tilstrekkelig gjennomføringskraft. Dette må den offentlige sektor bære mye av skylden for.

- Det offentlige har et ansvar for å sikre bedre rammebetingelser for gründervirksomheter. Det å møte en offentlig sektor uten klare svar er frustrerende. Jeg ønsker meg en offentlig sektor som ikke bare utøver kontroll, men som også kan bidra med kapital og kompetanse. Derfor må vi ha en egen politikk for norske små og mellomstore bedrifter. De store virksomhetene er selv sagt viktige for Norge, men husk at hele 99,9 prosent av alle bedrifter i Norge har under 100 ansatte. Disse bedriftene er helt avgjørende for norsk økonomi og velferd. Et godt samfunn bygges nedenfra. Jo bedre rammebetingelser vi kan gi underskogen av norske små og mellomstore bedrifter, jo bedre forutsetninger har vi for å styrke den norske velferdsmodellen også i fremtiden, slår en entusiastisk Erna fast.



- Vi går glipp av mye innovasjon og nyskaping, nye virksomheter og arbeidsplasser, ved at offentlig sektor tviholder på sine arbeidsoppgaver, sier Erna Solberg.

- Slipp gründerskapet løs på offentlig sektor!

Hun er overbevist om at mange av oppgavene i offentlig sektor kunne vært løst på en bedre og mer kostnadseffektiv måte, dersom man åpner opp for at private virksomheter også kan bidra til å løse disse oppgavene, for eksempel innen helse- og omsorgssektoren.

Flere kvinnelige gründerne

- Ta feltet omsorgsteknologi. Det er klart at etterspørselen her vil øke kraftig i årene som kommer. Hvis alt skal driftes av det eksisterende offentlige apparatet, så vil vi tape mange muligheter til etablering av nye selskaper i nye markeder. Derfor ønsker vi å slippe gründerskapet til i offentlig sektor. Personer etablerer ofte egen virksomhet i bransjer som de kjenner godt. I helse- og omsorgssektoren arbeider det mest kvinner.

Dersom vi åpner opp for at private selskaper kan bidra mer i denne sektoren, så vil vi også få flere kvinnelige gründerne som en effekt, sier Erna Solberg.

Slipp private til

Da hun deltok på åpningen av nybygget til Fana Medisinske Senter på Paradis utenfor Bergen ble hun meget godt mottatt. Sykehus-gründeren Stein Helge Nordahl priset Ernas engasjement innen helsesektoren, og tok et tilsvarende oppgjør med de rød-grønnes politikk, som etter hans oppfatning har tatt strupetak på de private sykehusene. Et sentralt poeng var at dersom de private sykehusene får slippe til så kan dette bidra til å fjerne helsekøene langt raskere, i tillegg til at det skapes nye arbeidsplasser og virksomheter innen en meget viktig sektor.

- Nordirske
Ian A. Barron (52)
ville bare feriere i
Skandinavia. Han
kom ikke lenger
enn til Rogaland,
der han ble suk-
sessgründer med
millionbutikk fra
kjelleren på Tau.

Norgesferien gjorde ham til gründermillionær

Av Kristian Badendyck Fjeldstad • Foto: Marie Von Krogh

- Tilfeldigheter og hardt arbeid, sier Barron på sin særegne britisk-rogalandsaksent, mens han skimter oljebyen Stavanger en 45 minutters ferjetur over fjorden fra funkishjemmet på Tau.

- Jeg hadde ikke råd til å feriere i Skandinavia på britisk lønning, så jeg bestemte meg for å få meg jobb for å kunne klare det. Jeg var heldig, fikk geologjobb på Randaberg i 1985, før det ballet på seg i oljebransjen, og her sitter jeg, sier den slående energiske iren.

Rekordfortjeneste over 60 prosent
Og Optimum-kunden sitter godt. Han er eneeier av RoQC Data Management, som omsatte for 19 millioner i 2011. Siden oppstarten i 1998 har bedriften hatt solid omsetning og en fortjeneste i prosent av samlet omsetning de fleste selskaper

bare kan drømme om: omkring 50 prosent - med rekordår godt over 60 prosent.

- Vi har fra dag én gjort alt utenom regnskap selv, og har ingen overhead til kontorplass, sier Barron, som gikk fra geologjobben til sjefstilling for datahåndtering i norske Shell. Etter ti år, takket han for følget for å bli gründer innen geologiske datatjenester til oljebransjen.

Firmaet har konsulentoppdrag over hele verden, hovedbase i kjelleren på Tau, kontor i Houston (Texas, USA), samt utviklingsavdeling delvis i Maine (USA) og delvis på Tau.

- Ingen andre kunne tilby akkurat det vi gjorde innen geologi og programmering da vi startet, og vi har hatt ti års forsprang på konkurrentene, forteller Barron. Han får ikke

fullrost staben som veksler mellom 10 og 15, avhengig av oppdrag.

- Jeg er mest stolt av at de fleste som begynte med meg for 15 år siden, er med den dag idag. Vi klarer nå å utvikle produkter som går langt utenfor hva andre folk hadde tenkt var mulig innen datamanagement i oljebransjen, og vi bistår ved data-problemer mange står fast med.

Oppvekst i Mogadishu

Født i Nord-Irland, men flyttet til Tobago bare tre uker gammel. Med far som anerkjent jorddemningsekspert, har Barron vokst opp på reise over hele Afrika, og blant annet bodd tre år i Somalias hovedstad Mogadishu. I periodene hjemme i Nord-Irland hadde han en av Europas mest urolige og voldelige etnisk-politiske konflikter utenfor inngangsdøra. Den fargerike gründer-

GRÜNDEREN

Ian Ashton Barron (52)

Sivil status: Samboer med Marianne Søiland, to barn; Trude (16) og Pål (18).

Bosatt: Tau i Rogaland

Arbeidserfaring: Geolog i Conoco, data manager i Shell, konsulent i StatoilHydro

Aktuell: Optimum-kunde, gründer og eneier av RoQC Data Management.

RoQC Data Management

Etablert: 1998

Registrert: Tau (Rogaland) og Houston (Texas, USA)

Hva: Konsulentvirksomhet for overføring, kvalitetssikring og administrering av avanserte geologiske data i oljebransjen, med spesialisering mot programvare levert av Landmark, samt utvikling og salg av egne programvarer.

Ansatte: Mellom 10 og 15, avhengig av oppdrag

Omsetning 2011: 19 millioner

- Jobb og privatliv går i ett, bedriften er et familieprosjekt

deren har utmerkelser som fotograf, verdenskartet er sprengfullt av knapenåler over besøkte land, og på gulvet står hjemmedreide trevaser.

- Og dette er bare overflaten. Ian er langt fra et A4-menneske, fastslår samboer Marianne Søiland. Hun har adoptert appetitten for foto, fluefiske og snowboardkjøring. Selv har han adoptert hennes to barn.

- Firmaet er et familieprosjekt, det hadde ikke gått ellers. Jeg er så tett på at jeg kjenner alle sider av jobben og har forståelse for alt som kreves. Jobb og privatliv går i ett, sier samboeren, som gav opp en lysende karriere i oljebransjen for å bidra administrativt i firmaet. Når hun ikke er med selv på Barrons nesten 150 årlige reisedøgn jorda rundt, er det hun som holder hjemmet varmt. Hun vet hvorfor mannen har lyktes: - Han er en sta detaljfrik, utrolig målbevisst og har en genuin tro på

det han holder på med. Er det noe han ikke får til, så gir han seg ikke før han får det til. Å gi seg er ikke et alternativ, sier Søiland.

Tapte penger på høyrisikosprell

- Fokuset og drivkraften er gleden ved å få til noe vi tror på, sammen med kollegaer som oppleves som familie, ikke å tjene penger. Vi har bevisst holdt oss som en liten bedrift, og har for eksempel vært sene med å søke investeringsrådgivning, sier Barron.

Hvordan forvaltes millioninntektene nå?

- Tredelt. Vi investerer endel lavrisiko for familiens fremtiden, så er noe med middels risiko, og noe med ekstremt høy risiko. Vi er ikke interessert i statussymboler, så vi bruker heller de ekstra midlene tilgjengelig til å gjøre noen sprell med høy risiko, sier Barron, og smiler lurt:

- Jeg hadde en liten flørt med blåskjellnæringen i nærområdet, og tapte mye penger. Det var høyrisiko, ble dyrt, men veldig lærerikt, sier 52-åringen, som ellers eier blant annet ti prosent av gründer-suksessen Electrocompaniet på Tau.

Utviklingsavdelingen hjemme på Tau investerer nå nesten fem millioner kroner i datautvikling for olje- og gassgiganten Schlumberger. Tilbake forventes en dobling av firmaets omsetning - og en knallhard utviklingsprosess.

Hvor lenge holder du på i samme tempo?

- Jeg slutter alltid med ting jeg ikke liker. Jeg gav meg som konsulent, fordi jeg ble lei. Nå står jeg for administrasjon, kundemøter og spennende utviklingsarbeid, og har fortsatt stor glede av å få til ting, men jeg har begynt å se etter løsnin-

ger som kan gi oss mer fritid, sier suksessgründeren.

Hva skjer når dere får mer fritid sammen?

- Da kjører vi rundt med en Land Rover i Botswana, ligger i telt og tar bilder av natur og ville dyr, sier Søiland, før den snowboardfrelste nordiren fortsetter; - På vinterstid bor vi i Whistler (Canada, jou.anm) og kjører snowboard time etter time. Det er mye vi har lyst til, men alt vi vet er at vi ikke kommer til å kjede oss, sier Barron, før han igjen trekker seg tilbake til dataskjermene i kjelleren. Enn så lenge er han bundet av olje og Tau.

NB! TVIHOLDER PÅ småbedriftprofilen Les mer på optimum.no

DISSE TIPSENE KAN GI GRÜNDERSUKSESS

Her er rådene fra suksessgründer Ian A. Barron (52), som kan gi klirrende mynt i kassa for ferske gründere.

DISIPLIN. Nøkkelordet for å lykkes, for å stå gjennom oppturer og nedture, og for å jobbe så hardt og godt som det vil kreves av deg.

TRO. Ha klokkeetro på prosjektet ditt. Halvveis blir ikke storveis.

VÆR FOKUSERT. En grunnstein til suksess. Dropp overflødige ting som kan ta fra deg fokuset på jobben du må gjøre for å nå målene dine.

STÅ PÅ. Du må være villig til å stå på og jobbe hardt.

KONKRETE MÅL. Utred konkrete og ambisiøse mål, og jobb målrettet mot dem.

TILGANG TIL RÅVARENE. Har du tilgang til råvarene som kreves for å nå målene dine? (Kunnskap, en fantastisk idé, penger, materiale, etc.)

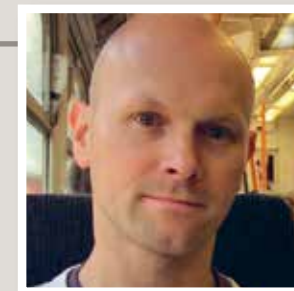


TRE OM IAN ASHTON BARRON:



ANITA EIKELAND, kollega:

- Vi har jobbet sammen fra starten, og han har alltid tatt veldig godt vare på de ansatte. Ian er en veldig real kar, alltid serviceinnstilt og han jobber døgnet rundt. Det hender ofte at mailer fra ham er sendt med tidspunkt midt på natten.



ROBERT BORE, kollega:

- Ian jobber til alle døgnets tider, er intelligent og talentfull i alt han foretar seg, og har veldig mye kunnskap om jobben sin. Han er opptatt av at kunder kommer til fordi de har hørt om gode resultater og opplevelser med oss, ikke grunnet en aggressiv markedsføring.



STEEN LARSEN,

fiske-, foto- og reisevenn i 20 år: - Med sin travle jobb, er det utrolig at han rekker å fordype seg i så mye annet. Ian har en enestående evne til å omstille seg og koble seg fra jobbmodus, og går inn i våre felles interesser med en åpenhet, livsglede og integritet som er spesiell.



- Jeg er helt åpenbart en "risikoelsker". Risiko er spennende og jeg søker risiko som gir avkastning. Men, jeg tar ikke risiko for å dø. Jeg tar risiko for å oppnå noe mer.

Jakter milliardpotensialer

Av Marianne Frønsdal • Foto: Eivind Yggeseth

Etter snart 20 år innen venturekapitalmiljøet regnes Rune Rinnan (54) som nestoren i Norge innen sitt fag. Han vet hva risiko innebærer – i hvert fall når vi snakker om risiko knyttet til investeringer. For i hans tilfelle går investeringene enten til himmelen eller til helvete. Forhåpentligvis til det første, men Rinnan lover ingen himmelferd. Til det har han nok erfaring.

- Jeg kan garantere at vi ikke klarer å skape suksess av alle selskapene vi har i våre porteføljer, men kanskje 1-2-3 i en portefølje som vil kunne gi en superavkastning i fondet. Vi har hatt en ganske høy suksessrate, sier Rinnan og henviser til en skryteliste hvor 8 tidligere investe-

ringer har oppnådd salgsinntekter eller exit-verdier på over en milliard kroner.

Og det er sant. Rinnan har all grunn til å være fornøyd med det han har oppnådd i sitt forretningsmessige liv. Enten man ser på det i kroner og ører, eller i form av at hans arbeid bidrar til samfunnsmessig verdiskapning, arbeidsplasser og styrket innovasjonskraft.

- Jeg er ganske sikker på at om 15-20 år har ett eller flere av selskapene våre nådd milliardnivå i omsetning, lyder det.

Men la oss rykke tilbake til start. Rune Rinnan er født og oppvokst på Oslos vestkant. Han uttaler milli-

oner på østkantvis når det er gode gevinster i sikte og har lengre hår i nakken enn den jevne Oslo Vest borger i hans alder. Han bedyrer dog at han aldri lar håret gro så mye at det blir "sånn svensk hockey stil".

Rinnan er engasjert, humoristisk og frittalende, og han snakker både folkelig, fort og mye. Veldig mye. Både på innpust og utpust.

Ingen finansmann

Etter siviløkonomstudiet på Handelshøyskolen BI startet Rinnan sin karriere i ABB. Det ble raskt direktørtitler og erfaring fra finans, telecom samt olje og gass. Fra 1993 etablerte han og ledet Televenture og Telenor Venture som ervervet,

utviklet og solgte selskaper innenfor telecomsektoren med penger fra Telenor og eksterne investorer. I løpet av sine 18 år i Telenor Venture ble det opprettet 7 investeringsfond hvor over 1.500 bedrifter ble vurdert, og mer enn 150 selskapstransaksjoner gjennomført. Flere av de utviklede selskapene ble også børsnotert enten i Norge eller i utlandet, herunder Eltek, Tandberg, Q-Free og Data Respons. Avkastningen på disse var alt fra god til fenomenal. Mens børsnoteringen av Q-Free gav en avkastning på 44 prosent, gav Tandberg hele 3.800 prosent!

- Å løfte verdien på Tandberg så mye er noe av det morsomste jeg har vært med på. Det var som å bli båret på gullstol, sier Rinnan. - Genierklæringer skal man imidlertid aldri tro på, Tandberg hadde en formidabel utvikling i ettertid. Men husk, man taper aldri på å ta en god gevinst, humrer Rinnan.

I 2010 avrundet Rinnan samarbeidet med Telenor, men videreførte sitt forvaltningsselskap Televenture Management og etablerte investeringsfondene Norsk Innovasjonskapital I, II og III. Det unike med de tre fondene er at de har en fortrinnsrett til å velge selskaper til sine fond hos en rekke forskningsinstitusjoner og innovasjonsmiljøer som hører inn under Kjeller Innovasjon, Bergen Teknologioverføring (BTO) og NTNU Technology Transfer. Kjøp av selskaper blir gjennomført som tingsinnskudd slik at forsknings- og innovasjonsmiljøene ikke "selger", men viderefører sitt eierselskap som deleiere i fondene. Modellen sikrer gode inngangsverdier for finansielle investorer samtidig

som forsknings- og innovasjonsmiljøene sikres kapital, incentiver og kompetanse til porteføljebedriftene.

Selv om Rinnan etter eget utsagn "lever av å ha på seg den stripe dressen", og det selv når han går rundt på gulvet i forskningsmiljøene på NTNU, BTO og Kjeller, bedyrer han at han ikke er en finansmann.

- Det er det mange som tror at jeg er, men det stemmer ikke. Jeg er god på å få til samhandling med andre mennesker og utvikle prosesser og skape lønnsomme bedrifter, sier Rinnan.

Avkastning viktig

Totalt består Televenture av Rinnan og fem andre partnere, som Rinnan ifølge ham selv er "dønn avhengig av". Partnerne har en god blanding av industri- og finansbakgrunn. I de tre private equity fondene som Televenture forvalter i dag har man plukket ut de selskapene som de tror har størst verdiskapningspotensial, og det er overvekt av teknologi-bedrifter som har kommet så langt at produktene eller teknologien kommersialiseres. Den typiske stjerneinvesteringen som inngår i de tre porteføljene er ifølge Rinnan bedrifter med forretningsmodeller hvor man har et betydelig konkurransefortrinn og hvor det ikke er mulig å kopiere produktet eller ideen i overskuelig fremtid. De beste investeringene er i de bedrifter hvor det er stort potensial til å øke salget kortsiktig i de internasjonale markedene. Det er den lønnsomme markedsaksept som teller.

Begrunnelsen fra gründermiljøene og forskningsinstitusjonene for å

DETTE ER PRIVATE EQUITY

Private equity er risikokapitalinvesteringer i selskaper med potensial for høy vekst. I USA brukes termen "venture capital" om investeringer i nystartede og ekspanderende selskaper. I Europa brukes ofte termen "venture capital" synonymt med "private equity".

Private equity er langtidsinvesteringer som hjelper unoterte selskaper å vokse og gjøre suksess, og kan best beskrives som spesialistkompetanse på eierskap i en usikker fase. Et særtrekk ved private equity rådgivningsselskapene utøver "aktivt eierskap". I denne sammenhengen innebærer dette representasjon i og ofte lederskap av det enkelte porteføljeselskaps styre, rådgivning og tett oppfølging av porteføljeselskapets ledelse, samt god kontroll med fremdrift og utvikling. Dette omtales ofte også som "intelligent kapital"; forretningskompetanse tilbys porteføljeselskapene i kombinasjon med finansielle investeringer. Det som er styrende både for investeringsbehovet og innholdet i disse tjenestene, er hvor porteføljebedriftene befinner seg i livssyklusen.

Kilde: Norsk Venturekapitalforening

inngå et samarbeid med Televenture er at Rinnans team vil kunne sikre kapital, utvikle, kommersialisere og realisere eller selge selskapene i en fondsstruktur på bedre måte enn det disse miljøene klarer på egenhånd. Kapitalen som hentes inn fra

eksterne investorer til fondet brukes til å investere videre i de porteføljeselskaper som tilfredsstiller investeringskriteriene. Rinnan og hans

stab har på sin side fokus på at de i tillegg til å drive med verdiskapning, innovasjon og industrialisering skal sikre avkastning ved avhendelse. - Det er ikke enkelt, og det krever absolutt fokus på verdiskapning med ekstrem disiplin på å levere tilbake avkastning til investor, lyder det.

- Men hvordan vet dere at dette er gründer-selskaper som ikke går ned og hjem?
- Det vet vi ikke. Selv har jeg gått på trynet flere ganger. Og jeg mener at de som ikke har gått på trynet enda, de kommer til å gjøre det. Suksessoppskriften er at du må tåle å tape.
- Vi skal ikke vinne alle slagene, men vi skal vinne krigen, sier Rinnan.

Private bølgedaler

Rinnan forteller at de må lære av tabbene de gjør for å finne suksessen. Privat har også Rinnan vært innom noen bølgedaler i sitt liv. Han har tre barn med to forskjellige kvinner og er nå på tredje runde i livet når det gjelder kvinner. - Jeg har både blitt forlatt og jeg har forlatt, men det gjelder å ha psyke, energi, endringsvilje og tilpasnings-evne til å reise seg igjen og stå på videre, sier Rinnan.

- Hva har du erfart at er suksessoppskriften innen venture kapital?
- For det første jobber vi aldri operativt. Vi jobber strategisk gjennom styrene, rekrutterer de beste lederne og forankrer mål samt måler lederne på måloppfyllelse. Videre jobber vi med kapitalisering, fusjoner, finansi-

ering og oppkjøp. Vi ser på forretningsmodellen og teknologiplattformen og vi er opptatt av å jobbe med markedene. Dernest jobber vi med å øke topplinjen med lønnsom vekst, sikre exit-ene og avkastningen. Det siste er viktigst. For vårt mål er å

- Vi har svinaktig dårlig tid på å lykkes.

skape den gode pay-back'en over tid. Vi tjener først penger når vi har solgt bedriftene og da går pengene tilbake til eierne, de private investorene og forskningsenhetene, forteller Rinnan med stort tempo og innlevelse. Han sier videre at for å styre selskapene i riktig retning er Televenture svært opptatt av målstyring. Det innebærer at hvert selskap og hver leder har klokkeklare mål, og at det bare er én leder som er ansvarlig for et av målene i selskapet enten det er for budsjetter eller milepæler. Ledelse og unike teknologiplattformer i selskapene er helt avgjørende for å skape resultater.

- Vi går inn i selskapene og overtar den overordnede styringen, og ønsker å fokusere på de bedriftene som det er mulig og "lett" å selge. Vi driver med ekstremsport, og vi har en tidshorisont på 5 + 2 år. Vi kan maksimalt strekke oss til 7 år, men det betyr at vi har svinaktig dårlig tid på å lykkes, sier Rinnan.

- Hva vil du si er typiske fallgruver som spolerer suksessen da?

- Det finnes en rekke fallgruver, og de viktigste er at selskapene har dårlige ledere og at de går tom for penger. Hvis jeg måtte velge mellom unik ledelse og unik teknologi ville jeg valgt ledelse. Det er imidlertid viktig å time produktet ut i markedet. Mange ganger har vi kommet enten for tidlig eller for sent ut i markedet, sier Rinnan og fortsetter med å fortelle at etter å ha vært gjennom en rekke store finanskriser har han lært at det er uhyre viktig aldri å gå tom for likviditet. - For det er ikke slik at det automa-

tisk kommer noen og hjelper deg. Du må selv ha kontroll over finansene. Og når det gjelder udugelig ledelse så skifter vi ut ledere vi ikke mener fungerer. Det er alle parter innforstått med at vi kan gjøre for vi inngår et samarbeid. Manglende integritet er imidlertid den største fallgruben.

Gærne folk

Rinnan sier at i hans team har de folk til å utfylle ulike posisjoner, mens hans rolle innebærer at han må like blodsmak og like å ta konflikter. For å like det kreves en god porsjon selvtillit. Det har Rinnan. Såpass mye faktisk at han egentlig ikke har noen spesielle forbilder i sitt liv.

- Det er veldig sjelden jeg blir ekstremt imponert, men jeg blir veldig fasinert av gründere og de som virkelig klarer å skape noe nytt med lønnsomhet. De heltene er gjerne litt gærne. De er modigere, de provoserer gjerne folk rundt seg og de har et lettere avstumpet følelsesliv. Ta for eksempel Jan Chr. Oppsal, Alain Angelil eller Kai Bogen. De har alle spor av herlig galskap og er virkelig flinke.

- Du er ikke litt gal selv da?

- He he... Jeg er helt avhengig av menneskene rundt meg. Verdien av meg alene er ikke høy nok. Jeg er 1,79 meter med et lite Napoleon-kompleks, er enebarn og har stadig behov for applaus og anerkjennelse. Jeg tror folk anser meg for å være fargerik, morsom og provoserende, men i business også målrettet, dominerende og streng, men det er teamet som skaper resultater, sier Rinnan før han må avrunde møtet og haste videre til neste gjøremål på agendaen. For han har jo, som han selv har påpekt, svinaktig dårlig tid på å jakte milliardgevinstene!

NB!

Hva ser Rinnan etter hos gründere? Les mer på optimum.no

Gründer Odd Hjelmeland (62) overvant konkursspøkelset, gjorde livsverket til internasjonal suksessbedrift, og var med å selge bedriften for 500 millioner kroner. Nå bygger han igjen.

Solgte livsverket for 500 millioner

Av Kristian Badendyck Fjeldstad • Foto: Mari Vold

- Det var nesten som å gi avkall på babyen sin, men endte med en exit jeg og medeierne var svært fornøyd med, sier den lavmælte nordfjordingen på kontoret sitt i «Lade Tekno Park» i Trondheim, et senter for

byens oljeteknologiske kompetanse. I 2007 ble ResLab solgt for en halv milliard kroner, med 350 ansatte og like mange millioner kroner i årsomsætning. Hjelmeland eide da omlag 18 prosent av aksjeposten i selska-

GRÜNDER

Odd Hjelmeland (62)

Født: 1949 i Selje i Sogn og Fjordane

Stilling: Administrerende direktør i oljeteknologiselskapet Numerical Rocks AS

Utdannelse: Sivilingeniør fra Østerrike, doktorgrad i petroleumsteknologi fra NTH, MBA i Strategisk Ledelse fra NHH.

Karriere: Forsker, seniorforsker og avdelingsleder i Sintef Petroleumsforskning. Gründer og administrerende direktør i ResLab. Diverse styreverv i inn- og utland. Leder av internasjonalt fagråd i Næringsforeningen i Trondheim.

Reservoir Laboratories AS (RESLAB):

Etablert: 1986 av daværende Sintef-forsker Odd Hjelmeland og NTH-professor Ole Torsæter (forlot selskapet året etter).

Solgt: Weatherford International Ltd. kjøpte Reslab i 2007 for en halv milliard kroner, og byttet navn til Weatherford Laboratories.

Hovedkontor: Trondheim, med laboratorier i Storbritannia, Abu Dhabi, Oman, Brasil, Kazakstan, Libya og Mexico. Kunder over hele verden.

Hva: Gjør laboratorieanalyser av borekjerne, olje og gassprøver for å kartlegge olje og gassinnhold, oljefeltens potensial og lønnsomhet.

pet han startet, som hadde vokst til nummer to på verdensbasis innen laboratorieanalyser av borekjerne for oljebransjen.

- Den viktigste lærdommen min er at gründervirksomhet ikke er et 100-metersløp, men en maraton. Det handler om utholdenhet og tålmodighet når det buttrer imot, og visshet om at det er i motbakker det går oppover. Uten de tunge periodene er det ikke like morsomt heller, sier Optimum-kunden, som var tro mot ideen da andre tvilte.

På kanten av stupet

Ideen var å skaffe bedre informasjon til plan og kartlegging for oljeutvinning. To uker etter etableringen i 1986, og med et privat banklån med 19 prosent rente, raste oljeprisen fra 30 dollar til 12 dollar fatet. Flere oljeserviceselskaper måtte pakke sammen, men ResLab klarte å ri stormen av. I 1998 kom den andre

store krisen med dramatisk fall i oljeprisen. Daværende eiere mistet troen på prosjektet og trakk avgjørende investeringsbeslutninger tilbake. ResLab var på kanten av stupet. - ResLab hadde tatt alt av tid og krefter siden oppstarten. Nå så jeg alt bryte sammen, samtidig som jeg visste at fremtiden var lys om vi bare kom over kneika. Det var en utfordrende tid. En sen ettermiddag ringte jeg en bekjent med visshet om at det handlet om liv eller død for ResLab. For å gjøre en lang historie kort så kom det inn folk med rett holdning. Det hadde ikke gått uten at disse trodde på meg, og det er utrolig å se hvor lite som mange ganger skiller en taper og en vinner i dette gamet, sier Hjelmeland.

Internasjonal suksess

Med blant annet suksessinvestor Bernt Østhus på laget, ledet Hjelmeland utviklingen av det som etter

hvert ble en verdensospennende virksomhet med laboratorier i eksotiske land som Abu Dhabi, Oman, Brasil, Libya og Mexico, og virksomhet over hele verden. Dermed ble gutten fra ytterst i Sogn og Fjordane leder av en bedrift med bred internasjonal suksess, og en holden mann da «babyen» fikk nye eiere.

Hva er hemmeligheten bak den internasjonale suksessen?

- Tar man ikke sjansen, kommer man ingen vei. Jeg har alltid fokusert på å ansette høyt kvalifisert personell og benytte lokale krefter som kjenner forholdene i et marked. Samtidig var vi opptatt av å finne lojale folk, og derfra bygge et nettverk av medarbeidere vi kunne stole på, sier Hjelmeland og fortsetter: - Jeg er meg selv uansett hvem jeg møter. Det har blitt satt pris på og gitt trygghet, samtidig som vi ikke har vært utspekulerte i businessen.

Kanskje man taper i starten, men det lønner seg i det lange løp, hevder Hjelmeland.

Varsler ny gründersuksess

Suksessen med ResLab har gjort Hjelmeland til en aktiv investor og styremedlem i små gründerselskaper i Norge og utlandet. To år etter ResLab-salget, forlot Hjelmeland sjefskontoret i bedriften han startet. Tanken var å trappe ned, men fem måneder etter Reslab-exiten ble han leder for den allerede oppstartede gründerbedriften Numerical Rocks AS, med utspring i forskningsmiljøet ved Statoil i Trondheim. Firmaet har spesialisert seg på dataanalyse av digitale steinmodeller for oljebransjen. 27-mannsstaben på Lade i Trondheim teller ti nasjonaliteter og tretten doktorgrader. Nå jaktes det storkontrakter i Midtøsten og Latin-Amerika.

- Våre spesialister har klart å utvikle en teknologi som står på spranget til å bli kommersiell. Oljeindustrien er ennå skeptisk, men jeg mener vi står for en oljeteknologisk revolusjon. Det er mange som er uenig med meg, men det har jeg hørt før, sier Hjelmeland.

Han har samlet alt av avisutklipp fra tiden i ResLab i et fotoalbum. Siste artikkel i albumet forteller at babyen ble solgt for 500 millioner, men det er flere tomme sider å fylle. Nå vurderer Hjelmeland å ta frem saks og lim igjen.

- Vi har ikke fått fullt gjennombrudd med våre nye tjenester ennå, men kommer til å lykkes. Jeg er mer overbevist idag enn da jeg begynte her i 2009, vi kommer til å lande store avtaler og kontrakter.

NB!

GRÜNDERE MÅ SLIPPE ANDRE TIL
Les mer på www.optimum.no om Odd Hjelmelands gründertips

TRE OM ODD HJELMELAND:



ØIVIND ELIASSEN,
var viseadm.dir i Reslab

Odd er en veldig god merkevarebygger, han greier å forbinde firmaer med høy kvalitet og noe ekstra spesielt. Det han presenterer legges merke til i store forsamlinger, samtidig som han er visjonær, sta og jobber veldig målrettet.



BERNT ØSTHUS,
var investor i Reslab fra 2001:

Odd er ekstremt stødig, dyktig, ryddig og detaljfokusert, samtidig som han har en distanse til det han holder på med som gir ham god oversikt. Odd er et godt hakk forbi å være en regulær gründer grunnet egenskapene til å videreutvikle og drifte selskaper.



SVERRE DREIER,
var økonomisjef i Reslab:

En typisk gründer. Andre folk ville brukket ryggen i løpet av nedturen hans, men Odd er sta og gir aldri opp. Endel gründere har den svakheten at de blir for opptatt av fag, ikke det administrative eller økonomiske, men der har Odd alltid vært veldig eksemplarisk.

Historien om Optimum Med tro på langsiktige relasjoner

Av Jørn Lekve • Foto: Thor Brødreskift

- Det var en ledig posisjon i markedet. Det var et kundebehov for mer uavhengig rådgiving enn det de etablerte store finansmiljøene kunne tilby. Derfor startet jeg Optimum, sier Rolf T. Spjelkavik

Optimum ble etablert 5. august 1991 – og 21 år senere kan gründeren se tilbake på mange spennende og utfordrende år i en bransje som har gått gjennom betydelige endringer og konjunkturer.

Mye har endret seg gjennom disse årene - fra at Rolf var helt alene i oppstarten, kun drevet av egen energi og skapertrang, til at han nå finner sin motivasjon og drivkraft i å være omgitt av 50 kollegaer i et dynamisk kompetansemiljø, fordelt på kontorer i de fire største byene i Norge. Men én ting har stått uforandret i Optimum helt siden den spede begynnelse: Det er grunntanken om at selskapet skal arbeide for kundenes beste.

Oppturer og nedturer

De fleste som er gründere, kjenner seg nok igjen i at det hele handler om hardt arbeid, lange arbeidsdager og betydelig innsats. Det kreves en sterk ryggrad for å takle så vel oppturer som nedturer. Sakte men sikkert har Optimum bygget stein på stein, og etter hvert dannet en solid og forankret grunnmur.

- Noen steiner har riktignok løsnet og falt ut underveis. For eksempel åpnet vi kontor både i Brussel og i Sverige, men begge disse måtte legges ned under finanskrisen, fordi resultatene uteble. Men tross alt, de gangene vi har satset og feilet, så har det gitt oss viktig lærdom i erfaringssekken, som har kommet til god nytte i vår videre utvikling av Optimum. sier gründeren ettertenksomt.

Også flere av Optimums styremedlemmer er gründere. To av dem; - Mona Biering og Kristine Aasheim, som selv har etablert egne virksomheter, og vet hvilke utfordringer bedriftsledere står overfor daglig – særlig i en oppstartsfase.

2012

Optimum Magasinet kommer ut.

2011

Ny ledelse og ny styresammensetning.

2009

Kontoret i Stockholm legges ned.

2008

Finanskrisen. Kontoret i Brussel legges ned.

2007

Får konsesjon som verdipapirforetak. Underlegges Finansstilsynets regelverk.

2006

Etablerer Optimum Markets.

2005

Åpner kontor i Trondheim.

2004

Åpner kontor i Stavanger.

2001

Nasjonal vekststrategi iverksettes. Åpner kontor i Oslo.

1999

To nye partnere kom inn på eiersiden.

1993

Startet salg av internasjonale fond.

1992

Flytteretten for liv- og pensjonskunder ble innført i Norge.

1991

Selskapet etableres av Rolf T. Spjelkavik 5. august.

Solide kjerneverdier, langsiktighet og uavhengig

- Jeg har stor respekt for det Rolf og hans kollegaer har oppnådd. Optimum har vært i markedet lenge og selskapet har kommet seg styrket gjennom både oppgangs- og nedgangstider. Årsaken til at de er ett av svært få gjenværende selvstendige rådgivningsselskaper, tror jeg vi finner i selskapets kjerneverdier og det faktum at de jobber helt uavhengig, sier Kristine Aasheim.

- Jeg er overbevist om at det er nettopp dette kundene setter pris på, og at det skaper den tryggheten kundene søker når deres verdier skal plasseres og forvaltes, sier Mona Biering.

Fokus på finansinntekter

Etter endt utdanning ved Norges Handelshøyskole, var Rolf gjennom en periode på åtte år med å etablere en industribedrift og starte et eiendomsselskap. Han var også delaktig i oppkjøpet av et konkursbo fra en bank, og var ansvarlig for å restrukturere selskapet, og få det tilbake på fote og i lønnsom drift. Rolf T. Spjelkavik minnes godt oppstartsårene. Han hadde erfart og satt seg grundig inn i hvordan kundene på 1980- og tidlig 1990-tallet var priggitt rådgiving fra bankene og livselskapene. Det var et relativt begrenset investeringsunivers man fikk mulighet til å spre sin risiko over. Han hadde en sterk overbevisning om at kundene ville være tjent med en større produktbredde og mer nyanserte og uavhengige råd for verdiutvikling av sine sparepenger. - På den tiden hadde ofte bedriftsledere kun fokus på fremtidig inntjening, mens den historiske opptjente kapital i mange tilfeller stod nærmest urørt på foliokonto til meget lav rente. Jeg så raskt at det var mye å hente for kunden ved å sette fokus på finansinntekter.

Utfordret store tungroddede systemer

- Det å skape, utfordre og stole på egne evner, var drivkraften. Jeg møtte stadig nye utfordringer, og lærte mye av krevende og interessante oppgaver og kunder. Jeg måtte tilegne meg mye ny kunnskap, samtidig som jeg utfordret etabler-

te sannheter og større tungroddede systemer, sier Rolf T. Spjelkavik. Selv etter alle disse årene, er det tydelig at Rolf fortsatt har gnisten og et varmt engasjement når han omtaler Optimums historie. Samtidig er han ydmyk og takknemlig, og understreker at en gjennomgående god team-ånd har vært avgjørende for å lykkes.

ROLF SPJELKAVIK (56). Gründer. Etablerte selskapet Optimum i 1991. Utdannet siviløkonom fra Norges Handelshøyskole (NHH) i Bergen. Tidligere arbeidserfaring fra industrivirksomhet og eiendomsvirksomhet. Medlem i Optimums styre siden etableringen. De andre medlemmene i styret er Trond Gullaksen og Eirik W. Henningsen, som er styreleder.

KRISTINE AASHEIM (36). Gründer. Etablerte selskapet Ci2Ci2 kloke veivalg, rådgiving innen strategisk posisjonering og forretningsutvikling. Utdannet siviløkonom fra Norges Handelshøyskole (NHH) i Bergen. Tidligere arbeidserfaring fra Rieber & Søn som både salgs- og markedsdirektør. Medlem i Optimums styre siden 2011.

Berømmer medarbeiderne

- Det er takket være god innsats fra dyktige og dedikerte medarbeidere at Optimum står støtt den dag i dag, etter hele 21 år!

Hans timing av etableringstidspunktet for Optimum var, – sett i ettertid, meget god. Bare ett år etter Optimum så dagens lys, kom flytteregelen for kunder med liv- og pensjonsprodukter. Dette åpnet opp et nytt og stort markedsområde for Optimum. Rolf var aktiv bidragsyter til myndighetene i utformingen av regelverk for flytteretten. Han var dermed godt forberedt med nye konsepter, produkter og kunnskap, når dette skulle lanseres i markedet. Noen år senere startet Optimum også med salg av internasjonale fond. Dette var en nyskaping i Norge, da det globale aksjemarkedet var oppfattet som både eksotisk og risikofyllt. Spjelkavik minnes at det tidlig på 1990-tallet var få produkter tilgjengelig i markedet. I dag er utfordringen snarere tvert om.

- Bredden av produkter og tilbydere er enorm, vi har tilgang til et globalt investeringsunivers. For den enkelte kunde kan det være vanskelig å orientere seg på egenhånd. En av Optimums hovedoppgaver er å velge ut de rette produkter og tilbydere,

MONA BIERING (50). Gründer. Etablerte selskapet Trygg Bemanning i 2011. Selskapets virksomhet er rådgiving, rekruttering og utleie av ledere og konsulenter. Utdannet siviløkonom fra Norges Handelshøyskole (NHH) i Bergen. Tidligere arbeidserfaring fra Sparebanken Sogn og Fjordane, Sparebanken Vest og DNB Finans. Medlem i Optimums styre siden 2011.

som passer inn i selskapets langsiktige investeringsfilosofi. Vi bygger opp et nett av samarbeidspartnere. Dermed har vi et bredt utvalg å plukke fra, når vi skal skreddersy den sammensetningen av produkter som vi mener er optimal for den enkelte kunde. Sammensetningen er basert på deres nåsituasjon, kundens langsiktige planer, og ikke minst – deres risikoprofil, sier en engasjert Rolf T. Spjelkavik.

Et viktig taktskifte i Optimums historie kom da Rolf fikk med seg to medeiere fra november 1999. Trond Gullaksen og Per Arne Johnsen, som begge kom fra ledende stillin-

ger i DnB/Vital systemet, tilførte ny kompetanse og ny energi til selskapet. Sammen utarbeidet de strategier for nye vekstområder og satsingsfelt.

Intet tre vokser inn i himmelen

- Det finnes ingen quick-fix i finansmarkedene. De som tror det, og ikke har en grunnleggende plan og investeringsstrategi kan fort tape mye eller alt. Det er ikke mulig å time markedet. Jeg er veldig opptatt av at ingen i Optimum må la seg påvirke av det kortsiktige, populistiske i finansmarkedet, ofte drevet frem av media. Vi er langsiktige. Vi er diversifiserte. Det betyr altså at vi sprer våre investeringer, og vi holder fast på vår avtalte investeringsstrategi. Dette har vist seg over tid å gi de beste resultater for våre kunder, sier Rolf T. Spjelkavik



TAKTSKIFTE I OPTIMUM 1999: Per Arne Johnsen og Trond Gullaksen, kom begge kom fra ledende stillinger i DnB og Vital systemet. De tilførte ny kompetanse og energi til Optimum i 1999.

- De beste og viktigste forvalterne av vårt omdømme er derfor hver enkelt ansatt. Våre rådgivere og verdien de utstråler i møte med kundene, er avgjørende for hvordan kunden oppfatter Optimum. Dette handler også om tillit. Det tar lang tid å bygge opp tillit, og det tar meget kort tid å ødelegge den. Derfor er det så viktig at vi videreutvikler og holder fast på det unike ved Optimum.

Bransjen har tidvis vært i hardt vær med stor fokus fra media, og det har rammet alle omdømmemessig. Nytt regelverk og Finanstilsynet har heldigvis for lengst strammet grepet, og satt meget strenge rammebetingelser for hvem som kan innvilges og beholde konsesjon til å drive. Dette har medført at bransjen har blitt ryddet for en del aktører.

Min første kunde er fortsatt kunde!

- Faktisk er min aller første kunde, fortsatt kunde i Optimum – og det er jeg både stolt over, og svært ydmyk for, sier Optimum-gründeren. Den første kunden har i dag fått selskap av flere tusen andre kunder. Rolf T. Spjelkavik sier at selskapet kan ha all verden av faglig påfyll fra forvaltermiljøer og andre, men det som har gitt ham den mest verdifulle faglig utvikling og kunnskap er faktisk kundene selv.

Den gode kunde-samtalen

- Det er ikke tvil om at jeg har lært mye av våre kunder. Gjennom mange gode samtaler har både jeg og mine kollegaer i Optimum

gitt mye, men vi har også lært mye. Dette er dyktige mennesker som leder, driver eller har skapt egne bedrifter, og ikke minst arbeidsplasser. Jeg er nysgjerrig av natur og genuint opptatt av at kundene deler sin historie, erfaring og kunnskap med oss. Det er viktig å forstå helheten fra kundens perspektiv, for å kunne gi de optimale rådene. Dette har gitt Optimum en verdifull erfaringsformue. Våre erfaringer bygget gjennom mer enn to tiår, kommer kunden til nytte når vi skal forvalte deres formue, og hjelpe dem til å skape en mer verdifull fremtid. Vi hadde ikke kommet dit vi er i dag, uten kundenes tillit. Lange og gode relasjoner er viktige nøkkelford, avslutter gründeren Rolf T. Spjelkavik.

De viktige megatrendene

Av Marianne Frønsdal • Foto: Espen Sturlason

Det er ikke lett å spå fremtiden. Å forutsi fremtidige markedsbevegelser er en krevende og nærmest umulig oppgave heftet med stor usikkerhet. Optimums investeringsfilosofi er å se på de lange linjene, og derav unngå å handle på kortsiktige markedsbevegelser og avisoverskrifter. Av den grunn synes vi det er mer interessant å se på hva som kommer til å være de viktigste driverne for den økonomiske utviklingen fremover. Marius Bruu, leder for Optimum Markets, ser for seg tre store såkalte "megatrender" som kommer til å dominere verdensbildet de neste 10-20 årene.

1) Eksplosiv vekst i middelklassen

- Jeg tror den aller sterkeste driveren for den økonomiske utviklingen de neste 20 årene er fremveksten av milliarder av konsumenter i middelklassen verden over, forteller Bruu. Han viser til anslag fra OECD hvor 3 milliarder mennesker innen 2030 vil bevege seg ut av fattigdom og over i middelklassen. Hele 2,7 milliarder av disse menneskene anslås å være asiater, og deres samlede forbruk av varer og tjenester ventes å øke dramatisk. Verdien av den kommende forbruksveksten vil overskygge alle andre megatrender og gi viktige bidrag til den globale økonomiske veksten.

Den enorme veksten vil påvirke verdensdelene ulikt. I USA og Europa står middelklassen i dag for 65 % av det globale konsumet i denne klassen. Antall mennesker i middelklassen i USA og Europa forventes å holde seg stabilt frem mot 2030, mens andelen av forbruket ventes å falle til kun 30 %.

2) Alt ved det samme, men bedre!

- Allerede i dag driver innovasjon og nyskaping økonomien fremover. Stadig flere har tilgang til moderne hjelpemidler som eksempelvis datamaskiner, telefon, transportmidler og ikke minst et trygt tak over hodet. Fremveksten av en større global

middelklasse vil gjøre denne type produkter etterspurt og tilgjengelig for enormt mange flere de neste 20 årene. I den samme perioden vil de som i dag har nådd en viss levestandard og allerede nyter konsekvensene av innovasjon og nyskaping, fortsette å kreve enda flere og bedre produkter, sier Bruu. Han legger imidlertid til at denne megatrenden definitivt ikke er ny, idet den har vært en del av mennesket siden den tidlige begynnelse.

- Forskjellen fra tidligere historie er at vi nå i stor grad ønsker fremskritt som følge av bekvemlighetsbehov, ikke av nødvendighetsbehov, sier Bruu.

3) De velståendes ønske om god helse og et langt liv

I fremtiden vil flere være villige til å betale dyrt for nye medisiner, bedre behandlingsmetoder, mer helsebringende produkter og sunnere mat. - Helseforskning, nano-teknologi, kunstig intelligens og roboter vil kombineres for å utvikle nye produkter, og dette vil kunne gi kvantesprang innenfor forskning de neste 20 årene. Dette er et spennende felt, med stort vekstpotensial som kan gi høy avkastning for den som har kapital og tålmodighet, hevder Bruu. De tre megatrendene vil påvirke Asia, Afrika og andre utviklingsland betydelig. For Norge sin del tror

Bruu at vi vil se en økende grad av spesialisering innenfor utvalgte næringer.

- Olje og gass vil fortsatt være en dominerende del av norsk næringsliv, men også alternative energikilder, teknologi og havbruk vil blomstre. Vår konkurransekraft er knyttet til et høyt utdannelsesnivå, tilpasningsdyktighet og ikke minst tilgang til kapital. Dette må vi dra nytte av for å lykkes med stadig sterkere global konkurranse. I dag er norsk produktivitet fallende og kostnadsnivået høyt. Denne trenden må snus for at vi skal lykkes like godt de neste 20 årene som vi har gjort de siste 20, sier Bruu.

Spre investeringene

For en investor med meget lang tidshorisont, anbefaler Bruu, å investere pengene i 3-5 ulike aksjefond fra forskjellige deler av verden nettopp for å ta del i den ulike verdiskapningen som vil finne sted globalt de neste 20 årene. Han anbefaler videre å sette sammen en portefølje som inneholder ulike produkter med ulik risikoprofil.

- Eller sagt litt mer folkelig; ikke legg alle eggene dine i en og samme kurv. Da står du mer robust dersom det kommer uforutsette hendelser.

Optimum Markets leder Marius Bruu og salgsdirektør for Franklin Templetons nordiske avdeling, Robert Elfström avbildet i Templetons hovedkontor i London.



FRANKLIN TEMPLETON INVESTMENTS:

Følger ikke saueflokken

Optimum er stolt av å være leverandør i Norge av fondene til Franklin Templeton Investments – verdens største fondsforvalter.

Av Marianne Frønsdal

Historien til Franklin Templeton Investments går tilbake til New York i 1947, da Rupert H. Johnsen

Sr. grunnla et fondsforvaltningsselskap som tilbød aksje- og rentefond myntet på investorer flest. Fellesnevneren for fondene i selskapet var at de var forsiktige og konservativt forvaltet.

I løpet av de neste 65 årene har selskapet, både gjennom organisk vekst og oppkjøp, vokst til å ha kontorer i over 30 land, kunder i over 150 land og 8.500 ansatte. På verdensbasis har selskapet i dag over 700 milliarder dollar under forvaltning.

En grunnstein i Franklin Templeton Investments investeringsstrategi er at man ikke skal følge etter den store mengden, saueflokken, i markedet. Man skal heller gjøre motsatt av hva andre aktører i markedet gjør. Kjøpe når markedene faller, og kontinuerlig jakte gode og rimelige kjøp over hele verden. Og underveis skal hver eneste investering vurderes etter meget strenge kriterier. For målsettingen er klar: fondsavkastningen til kundene skal være eksepsjonelt god!

Leder for Optimum Markets, Marius Bruu, forteller at årsaken til at Optimum tilbyr fondene til Franklin Templeton i stor grad er knyttet til forvaltningsfilosofi og erfaring.

- Vi liker måten Franklin Templeton forvalter på, med fundamental analyse i bunn og troen på at de beste

selskapene vil levere resultater over tid. Kortsiktige beslutninger basert på "siste nytt" og overskrifter er ikke noe for oss. I Franklin Templetons fondsunivers får vi tilgang til førsteklasses fond som investerer i markeder over hele verden. Vi liker også at forvalteren for hvert enkelt fond sitter lokalt og kjenner sitt marked godt. Det er også han eller hun som bestemmer hvilke aksjer fondet skal kjøpe, ikke en felles investeringskomité på den andre siden av kloden. At filosofien virker i praksis bekreftes også av resultatene som over tid er meget gode.

Siden samarbeidet startet høsten 2010 har knappe 500 norske Optimum-kunder plassert deler av sin investeringsportefølje i Franklin Templeton Investments fondsunivers. Interessant nok har antall norske privatkunder i ulike fond falt med over 270.000 kundeforhold siden januar 2010. At norske privatkunder selger sine fond i takt med fallende børskurser er vanlig, men på samme tid kan det være et tegn på at mange fraviker sin langsiktige spareplan og risikerer å miste den videre oppgangen når den kommer.

Leder for Optimum Markets Marius Bruu forklarer Optimums investeringsfilosofi:

Optimum-modellen

BYGGER PÅ MODERNE PORTEFØLJETEORI:

Optimum omfavner moderne porteføljet teori. Kort fortalt er vår investeringsfilosofi at vi sprer investeringene i ulike markeder som ikke svinger i takt. Dette gjøres ved å bruke tradisjonelle og alternative investeringer, med stor geografisk spredning. Sammenlignet med tradisjonell forvaltning, i aksjer og renter, har denne formen for portefølje forvaltning gitt konkurransedyktig avkastning til lavere risiko. Med andre ord, vår filosofi er at effekten av å kombinere ulike investeringer og aktivaklasser gir høyere avkastning til uendret eller lavere risiko.

Hva er bakgrunnen for at Optimum har valgt denne investeringsfilosofien?

Vi baserer oss på praktisk bruk av moderne porteføljet teori, blant annet gjort kjent av donasjonsfondet Yale Endowment Fund. Yale University er et av de mest prestisjefylte universitetene i USA og blant verdens fremste utdannelse sin stit usjoner. Inntektene til skolen forvaltes av investeringsfondet Yale Endowment Fund. Fondet er i dag på omlag 20 milliarder dollar og er det nest største av sitt slag i verden. De siste 20 årene har fondet gitt en årlig avkastning på hele 14,2 %, noe som gjør Yale Endowment Fund til ett av verdens desidert best forvaltede legater. Det er moderne porteføljet teori som danner grunnlaget for utviklingen av Optimum-modellen.

Hva er så historien og oppskriften bak suksessen til Yale?

Da David Swensen kom til Yale University i 1985 utviklet han den såkalte Yale-modellen. Siden den

gang har Swensen ledet skolens donasjonsfond til å bli et av verdens ledende forvaltningsmiljø og en sterk forsvarer av moderne porteføljet teori. Yale-modellen baserer seg på de underliggende prinsippene bak moderne porteføljet teori utviklet av Nobelprisvinner Harry Markowitz. Hypotesen er at du oppnår optimal avkastning ved å spre investeringene mellom ulike aktiva (produkter) som ikke svinger i takt og ved å investere i aktiva ut fra ønsket risikoprofil/avkastningsforventning.

Hvordan ser så Yale-porteføljen ut?

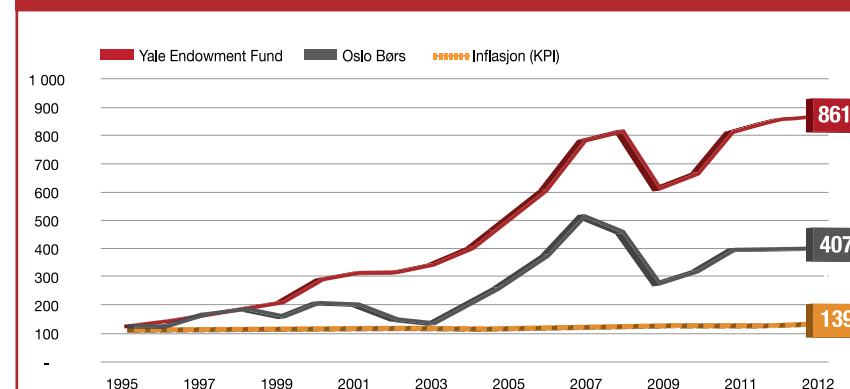
David Swensens filosofi er at store institusjonelle investorer kan oppnå overlegen avkastning ved å flytte en betydelig andel av investeringsmidlene bort fra tradisjonelle aksjer og obligasjoner, over til hedgefond, private equity, eiendom, og andre alternative aktivaklasser.

Hvordan anvendes moderne porteføljet teori i Optimums rådgivning?

Vi benytter selvsagt ikke lik sammensetning eller samme omfang av produkter som Yale-porteføljen når vi setter sammen forslag til investeringsstrategi for våre kunder. Kort og godt fordi våre kunder ikke har samme mål og behov som et stort amerikansk legat. Når det er sagt, så viser Yale-porteføljen og David Swensens investeringsfilosofi at moderne porteføljet teori virker i praksis og ikke bare på kontoret til Nobelprisvinner Markowitz. De aller fleste av våre kunder har et langsiktig perspektiv på sine oppsparte midler, hvilket betyr at vi i Optimum også kan tillate oss å benytte mindre likvide aktivaklasser og produkter i våre anbefalinger til kundene våre.

Slik kan vi diversifisere kundenes porteføljer og øke avkastningsforventningene uten å øke risikoen.

YALE ENDOWMENT - BETYDELIG MERAVKASTNING



Den positive avkastningshistorikken til Yale Endowment Fund overbeviser oss om at dette er riktig investeringsfilosofi også for Optimum og våre kunder.

Kilder: Optimum, Yale Endowment, Oslo Børs, Statistisk Sentralbyrå



BJARTE LUNDE
AARSHEIM

På scoringsjakt for kundene

Tidligere Viking-, Start- og landslagsspiller Bjarte Lunde Aarsheim (37) har gjennomført en av karrierens tøffeste overganger. På veien fant han ny arena og nye mål.

Av Kristian Badendyck Fjeldstad • Foto: Carina Johansen

- Det er nesten litt for klisje, men nå gjelder det faktisk å score for kundene mine. Problemet er bare at jeg scorte så lite som spiller, sier «Batty» og ler.

Fotballdrakta er byttet ut med mørk dress, og sommeren 2012 gikk Lunde Aarsheim fra bank til rådgivningsjobb for Optimum i oljebyen Stavanger.

Vi møter ham på gamle Viking stadion, der han debuterte for A-laget allerede i 1993, 18 år gammel. Det er flere år siden han stod der sist. Et nostalgisk drag streifer ansiktet i det han skuer utover det grønne gresset. Speakeren over høytaleren, flomlysene, bråket fra tribunen, dramatikken, svetten, ropene, målene. På 12 sesonger og 425 A-kamper i Viking ble det ett cupgull, kun 41 mål. Til

gjengjeld var han «alltid» nest sist på ballen.

Bruker toppidrettserfaringen

- Jeg kom aldri med på ett krets lag som guttespiller, men som 13-åring hadde jeg bestemt meg for at jeg ville spille for Viking. Det var noen knalltøffe år, men tålmodighet, innsats og trening er nøkkelen for å få til hva som helst. Det er lærdom for livet, sier den tidligere Viking-kapteinen som innehar sjetteplassen på klubbens adelskalender.

Nå kjemper han side om side med kunder og kollegaer i det lovede oljeriket i Rogaland, der alle piler peker oppover. Han tar med seg så mye han kan fra toppfotballen over til sin nye arena.

- Rådgiving er også en presterings-situasjon, og motivasjonen er jo

å jobbe så hardt at man leverer et produkt som en selv og kundene blir fornøyde med. Vi går alltid to og to rådgivere i møter, og må prestere i team og spille hverandre gode for maks resultat. I fotballen er det mye snakk om å nullstille seg før en kamp, og det gjelder også her. Det nytter ikke å sette seg ned og være fornøyd. Jeg tror sulten etter å prestere mer og bedre er helt avgjørende for gode resultater over tid, sier Lunde Aarsheim.

Battys tøffe overgang

Utelatt fra krets lag, men ble alle «siddis» kjeledegge og landslagsspiller. Viking-kaptein som ble likt av alle. Fotballspilleren som ble Randaberg-trener og sikret historisk opprykk til første divisjon i sin første sesong. Eliteserieprofilen som gikk rett til finansjobb.



BJARTES BESTE:

Beste medspiller:
Brede Hangeland

Beste motspiller:
Peter Schmeichel

Beste minne:
Cupgull med Viking,
eliteseriesølv med
Start, bronse U23-EM

Beste trener:
Benny Lenartsson

Beste sesong:
2000/2001, da det ble
tre landskamper for
Norge



Optimum + toppidrett = sant

Optimum har flere ansatte med landslags- og toppidrettserfaring. Bjarte Lunde Aarsheim (37) er siste skudd på Optimum-stammen av ansatte med lang erfaring fra landslag og toppidrett. Her er grunnen til at Optimum + toppidrett = sant.

- Dette er personer som vet nødvendigheten av å trene og repetere, noe som er en vesentlig del av vår prestasjonskultur. Vi ser helt tydelig at de drar med seg en kultur som bidrar til høyere prestasjoner hos oss, sier Optimum-direktør Per Arne Johnsen.

Tidligere landslagsspiller og Viking-kaptein Bjarte Lunde Aarsheim er rådgiver i Stavanger, mens tidligere landslags- eller toppidrettsutøvere innen blant annet basketball, fotball, håndball, skiskyting, bordtennis, sprangridning og lacrosse, er representert på Optimums kontorer. Fellesnevneren er at samtlige vet hva som må til for å lykkes helt i toppen.

- Det instinktet de har utviklet ved å konkurrere og lykkes på et høyt nivå, tar de med seg inn i det profesjonelle arbeidsliv, som bidrar til mye positiv dynamikk for oss. Vi ser det helt tydelig på holdningene, evnen til å motivere seg og omgivelsene, og stayerevnen, sier Johnsen.



FAKTABOKS:

Bjarte Lunde Aarsheim (37)
Sivil status: Gift med Tone, to barn; Annika (13) og Sanna (7)
Bosted: Hundvåg, Rogaland
Yrkesaktiv: 17 år i norsk toppfotball, fem år i finans

Tidligere klubber: Viking (425 kamper/41 mål), Start (42/1), Randaberg og Hundvåg.

Landskamper: 3

Aktuell: Investeringsrådgiver i Optimum, avd. Stavanger.

Er livet ditt en eneste lang solskinnshistorie, Bjarte?

- Jeg startet på kundeservice i bank og gikk skolen der, så rett til finansjobb kom jeg ikke. Men ja, jeg hadde det beste jeg vet å gjøre som jobb, og vet hvor heldig jeg har vært, men livet som fotballspiller ser rosenrødt ut fra utsiden. Det er flere hverdager enn festdager, også for oss.

Hvordan var det å gi seg med toppfotballen?

- Det er en utfordrende og tøff overgang fra fotballlivet til det «vanlige» livet. Det er utrolig vanskelig å finne noe nytt å drømme om etter å ha levd ut fotballdrømmen. Det har hele livet vært én ting man har villet. Plutselig er det over, og man står med tusen mulige ting å brenne for. Man blir litt stående med spørsmålet «Hva gjør jeg, hva skal jeg drømme

om nå?», sier den tidligere eliteserieprofilen.

Ny arena - nye mål

For fotballspilleren Lunde Aarsheim ble ringen sluttet da han vendte hjem til moderklubben Hundvåg i 4. divisjon, etter eliteseriesølv i Start og 17 år i norsk toppfotball. For rådgiveren har eventyret såvidt begynt, på ny arena med nye mål.

- Målet nå er å bli best til å bygge solide porteføljer for kundene våre. Jeg har begynt en ny vei, og er veldig motivert for å jobbe hardt. Jeg tror på konseptet til Optimum, liker fokuset på at kunder er så mye mer enn navn og tall, og er sikker på at vi har mye å tilføre Stavanger. Får vi til lagspillet med kundene, vil resultatene tale for seg. Det trigger meg. Veldig.

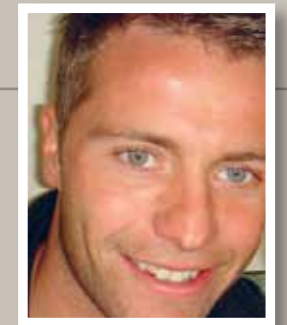
TRE OM BJARTE LUNDE AARSHEIM:



STIG NILSEN,
sportsleder i Stavanger Aftenblad
 - Bjarte var og er særdeles godt likt i Viking, og representerer en type midtbanespillere det ikke finnes mange av. Han hadde et veldig intelligent blikk for spillet, evnet å slå pasningene som løste opp et forsvar, var en stor bidragsyter for at det gikk bra.



NINA ELISABETH BERGE,
direktør, Optimum Stavanger
 - Det beste med Bjarte er at hans største ønske nå er å bli en svært god rådgiver. Han tilfører trygghet til kundene våre, gode holdninger og mye godt humør. Han liker å fyre opp stemningen på kontoret, så det hender han inviterer til dart-konkurranse. Det er ikke fullt så gøy her når han da taper...



JØRGEN TENGESDAL,
venn og tidl. lagkamerat i Viking:
 - Bjarte er en tvers igjennom god og oppriktig person. En typisk 'god venn', med alle muligheter for å lykkes utenfor fotballbanen. Jeg opplever ham som en å stole på, som er god til å bygge relasjoner over tid og er vandt til å jobbe disiplinert.

NB!
DERFOR VALGTE «BATTY» OPTIMUM
 Les mer på
optimum.no

Langsiktig verdiutvikling



BERGEN
Chr. Michelsensgate 2A
5012 Bergen
Tlf 55 33 77 30
bergen@optimum.no



OSLO
Besøk: Haakon VII's gt 1
Post: Postboks 2081 Vika
0125 Oslo
Tlf 22 93 77 00
oslo@optimum.no



TRONDHEIM
Nedre Bakklandet 58 C
7014 Trondheim
Tlf 73 99 64 00
trondheim@optimum.no



STAVANGER
Besøk: Kongsgårdbakken 1
Post: Postboks 631 Sentrum
4003 Stavanger
Tlf 51 84 10 10
stavanger@optimum.no

