

MAGASINET

Fiskeren, politikeren og gründeren Magnus Stangeland bobler igjen av energi og pågangsmot. Møt 72-åringen som er klar for nye gründer-eventyr på Vestlandet.



SILJA HIKA JENSSEN

Optimums ferske partner, kunderådgiver og småbarnsmor - side 18

CECILIE LYCKE

Operasangeren, gründeren og bedriftsrådgiveren - side 11



MEDARBEIDERE:

Publisher
Hans-Petter Angell
Administrerende direktør
Optimum ASA

REDAKTØR

Jørn Lekve, eier og driver selskapet Lekve Kommunikasjon. Er utdannet siviløkonom fra Norges Handelshøyskole. Har arbeidet som journalist i Bergens Tidende, sjefredaktør for Horda Tidend og kommunikasjonsdirektør i Sparebanken Vest. Han har gitt ut en rekke bøker, publikasjoner, magasiner og rapporter.

JOURNALISTER

Marianne Frønsdal er forbrukerøkonom i Sparebanken Vest. Utdannet siviløkonom fra Norges Handelshøyskole (NHH). Arbeidserfaring som finansjournalist i Reuters Nyhetsbyrå og Kapital - Hegnar Media, samt journalist/ kommunikasjonsrådgiver i Sparebanken Vest.

DESIGN OG PRODUKSJON

Sigrun Ann Strømberg, eier og driver RAM Reklame as. Bakgrunn: Grafisk formgiver og Grafisk design. Arbeidserfaring: AD hos Riber & Søn, kreativ leiar - Firda Reklame og grafisk formgiver hos BA.

FOTOGRAFER

Thor Brødreskift
Thomas Brun

TRYKK:

HBO Haugesund
Opplag 6000
Oktober 2013



Økonomisk gründer-planlegging

Du holder ett av Optimums ferske 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 og de utfordringer de står overfor. Gründere bidrar til nyskaping og vekst. De er djerve, kloke og tør gå nye veier. De skaper verdier og arbeidsplasser. De er fremtiden for det norske velferdssamfunnet. Dessverre er det mange av dem som i liten eller ingen grad tenker på seg selv. De glemmer rett og slett å planlegge pensjonisttilværelsen.

I intervjuet med pensjonseksperten i Optimum, Rolf T. Spjelkavik, slår han fast at spesielt gründere trenger å lage sin egen pensjonsstrategi. De fleste venter alt for lenge. Pensjonen er den lønnen du skal leve av de siste årene av ditt liv. Oppfordringen til alle Optimums kunder er at de må starte sin pensjonsplanlegging alt fra 40-årsalderen.

Les også om den åpenhjertige Magnus Stangelands visjoner i Optimum-intervjuet. Du kan lese om den suksessfulle gründeren Cecilie Lycke som på fritiden også synger opera. Det som binder dem alle sammen er at de har lange relasjoner med utgiveren av dette magasinet.

Vi har også gleden av å beskrive noen av Optimums vinnervalg det siste året: Satsingen på de store selskapene som støttet Barack Obama med valgkamp-penger har gitt eventyrlig avkastning. Likeledes satsingen på unge og ferske selskaper i Kina, som nå er i ferd med å børsnoteres. De som satset på Kina-vekst for syv år siden er nå midt inne i en meget hyggelig høstefase, som kommer i slutten av et Private Equity fonds levetid. Investeringsfilosofien bak slike fond snakker også administrerende direktør Hans-Petter Angell om i et intervju i dette magasinet. Optimum overlevde både den siste finanskrisen og flere kriser før det. Lang fartstid gjennom skiftende markeder er et uttrykk for soliditet og langsiktighet, med kundenes beste som det styrende mål.

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.

God Lesning!
Redaktør Jørn Lekve



Private Equity slår aksjefond ned i støvlene:

Kjøp deg inn i de nye vinner-bedriftene før de går på børs

- Historiske fakta viser at det lureste en langsiktig investor kan gjøre er å kjøpe seg inn i et av våre aktive eierfond, eller på godt norsk; Private Equity fond. Disse fondene har historisk gitt en mye høyere avkastning enn ordinære aksjefond, sier Optimums administrerende direktør Hans-Petter Angell.

Langsiktig verdiutvikling



DETTE ER PRIVATE EQUITY

Private Equity er risikokapital-investeringer i unoterte selskap. Disse selskapene har potensiale for høy vekst. Investeringene dekker både såkorn-, vekst- og utkjøpfasene. Eierskapet er aktivt og tidsbegrenset.

Det aktive eierskapet innebærer ofte representasjon i det enkelte porteføljeselskapets styre, samt rådgivning av porteføljeselskapets ledelse.

VENT TIL INNLØSING

Når man investerer i langsiktige fond er typisk utvikling lav verdi og svært liten likviditet de første årene. Etter hvert som man nærmer seg fondets investeringshorisont vil normalt verdien og likviditet øke betydelig. Først da kan investorer påregne å hente hjem stor avkastning ved innløsning.

Kundene vet de må vente
Alle Optimums kunder har selv signert på et dokument der det står uttrykkelig: "En investering i fondet krever en langsiktig tidshorisont med begrenset likviditet". Dette står i enhver kundeavtale av denne type produkter. Dersom en kunde mot formodning likevel vil innløse før PE-fondets levetid, er investeringen slett ikke tapt, den er rett og slett for tidlig i sin tidshorisont.

Han understreker at kundene må være klar over at deres investering vil gi best avkastning ved at de opptre langsiktig. Dette betyr at investeringene ofte vil være låst de kommende fem til ti årene.

- Over tid er det en deltagelse i gode bedrifters fremtidige avkastning som gir deg høyest avkastning i forhold til risiko. Den totale risikoen reduseres ved at dette kombineres med investering i ulike aktiva i en bredt sammensatt portefølje, sier Hans-Petter Angell.

Hva velger du, 10 % eller 26 % avkastning?

Ved å kjøpe en andel i et aksjefond kjøper man deltagelse i gode bedrifters verdiutvikling og avkastning over tid. Basert på historiske data forventes verdistigningen å være cika 10 % årlig. Private Equity fond har historisk gitt en mye høyere avkastning enn aksjefond. De beste 25 % av PE-fondene i Europa har gitt en årlig avkastning på cirka 26 % (Kilde: Thomson Reuters). Tar vi med alle blir årlig avkastning cirka 17 %.

Hvorfor er det slik?

Bakgrunnen for dette er todelt. Børsnoterte aksjer prises høyere enn de bedrifter som normalt kjøpes av et PE-fond, blant annet fordi de har en daglig omsetningslikviditet. De er vanligvis også mer modne bedrifter enn de som ligger i et PE-fond. Den høye avkastningen i PE-fond kan således tilskrives både rabatt ved kjøp fordi selskapene de kjøper ikke blir omsatt i et likvid marked, og at PE-fondene har ekspertise som tar en aktiv rolle i utvikling av vekst, lønnsomhet og strategiske grep. Derfor må også en PE investering ha en tidshorisont, normalt på 5–10 år, hvor likviditeten i et annenhåndsmarked vil være begrenset. Den begrensede likviditeten vil likevel

gi den langsiktige investor en betydelig premie i form av høyere avkastning enn tilsvarende likvide plasseringer.

Hans-Petter Angell mener at det er alt for stor risiko forbundet med handel i enkeltelskaper på børsen. Han mener at kundene bør investere i noe som de forstår. Han mener at Private Equity fond vil være bedre enn aksjemarkedet de neste årene. Men han forstår også at enkelte investorer ønsker å bredde sine investeringer i annet enn bare PE-fond, siden pengene ikke vil være så likvide her, før innløsning nærmer seg.

- Dersom investeringene er bredt sammensatt og deler av den gir inflasjonsbeskyttelse, så mener jeg det bør være realistisk med 10 til 15 prosent årlig avkastning, dersom deler av investeringen foretas i ulike aktivafond, Private Equity fond og aksjefond, sier Optimums administrerende direktør Hans-Petter Angell.

Han har etter to års tid i sjefsstolen i Optimum klare ambisjoner for fremtiden. Selskapet skal i løpet av de neste tolv månedene øke både antallet rådgivere, samtidig som antall kunder skal øke mer.

Støtter seg til Yale-modellen

- Mitt råd er kort og godt: Ligg unna enkeltaksjer. Det er alt for risikofyllt. 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 shipping -fond. 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 samarbeidspartnere, som for eksempel Franklin Templeton, som har vist til gode resultater

selv i de turbulente årene vi har lagt bak oss, sier Hans-Petter Angell.

Du må være langsiktig

Investeringer i langsiktige fond medfører lav likviditet og at fortjeneste først kan hentes inn ved tidshorisontens utløp. - Dersom du investerer i et av Optimums PE-fond må du ha en langsiktig profil. Dersom du kanskje trenger dine investerte penger tilbake i løpet av noen få år, så skal du ikke investere i et PE-fond. De som gir seg før tidshorisonten til fondet nærmer seg slutten, vil ofte måtte ta et tap. Det er først helt i slutten av fondets livssyklus at avkastningen øker, understreker Hans-Petter Angell.

Mange av Optimums kunder har investert penger i slike PE-fond. Eksempler på slike fond kan være PRE China Private Equity I AS, og Private Equity Growth 2012 AS, som alle er omtalt nærmere i dette kundemagasinet. - I den lange trenden vil de svingningene vi har opplevd i det siste, fremstå som krusninger på vannet å regne, sier Hans-Petter Angell.

Gledelig kundevekst

Til tross for utfordrende tider i markedet registrerer Optimum en gledelig og markant kundevekst. - Dette viser at vi er på rett vei. Vårt renommé er avhengig av at vi driver god langsiktig rådgivning. Fornøyde kunder er helt nødvendig. De er våre beste ambasadører, sier Optimums administrerende direktør Hans-Petter Angell.

Han understreker at selskapets rådgivere er Optimums sterkeste kort. Optimum legger stor vekt på kontinuerlig kompetanseoppbygging blant medarbeiderne. Samtidig brukes store ressurser på å kvalitetssikre at Optimum hele tiden driver godt innenfor myndighetenes konsesjoner i form av Finanstilsynets regelverk.

Langsiktig og seriøs

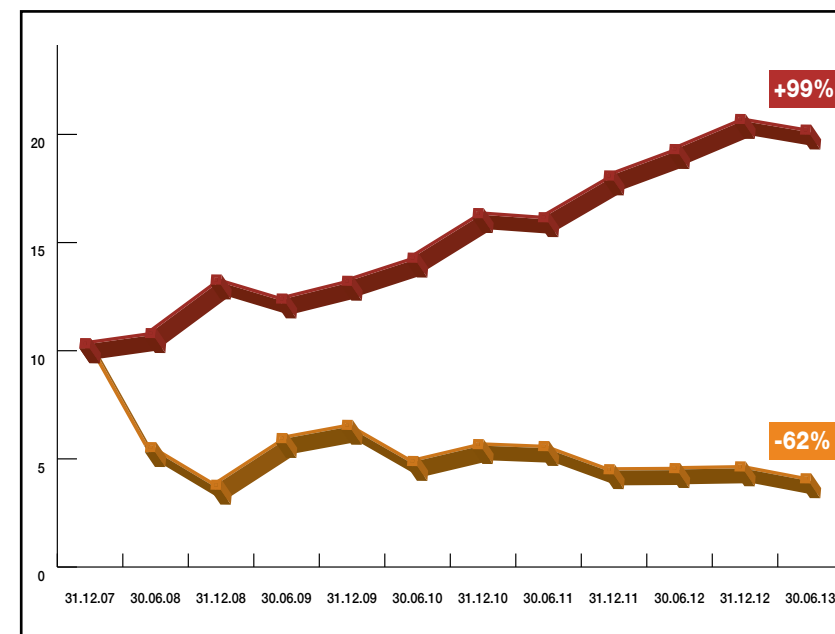
- Vi skal gi langsiktige, seriøse råd. De beste og viktigste forvalterne av vårt omdømme er hver enkelt ansatt. Våre rådgivere og de verdier de utstråler i møte med kundene er den daglige utøvelsen av vår strategi. Dette handler nemlig om tillit. Det tar lang tid å bygge opp tillit, bare

sekunder å ødelegge den. Derfor er det så viktig at vi holder fast på det unike ved Optimum. Mange selskaper har forsvunnet. Mange klarte aldri å leve gjennom finanskrisen. Det er klart at det er et stort pluss for oss at vi har bygget tillit og troverdighet, kompetanse og erfaring over to tiår, sier Hans-Petter Angell.

Ydmyk til resultater

Han mener at hovedforklaringen på at mange av Optimums kunder har gjort gode investeringer er Optimums grundige utvelgelse av samarbeidsaktører og leverandører av investeringsmuligheter innen Private Equity, shipping, eiendom og forvaltere av aksjefond.

- Historien har lært oss å være ydmyke i forhold til resultater. Det er ikke alle løsninger vi har tilbudt som har vist seg å være like gode. Derfor arbeider vi bevisst og langsiktig med hele tiden å velge ut de rette lønningene for våre kunder. Jeg opplever at vi nå er inne i en meget positiv utvikling, med mange gode investeringsalternativ for våre kunder, sier Angell.



Private Equity slår børsnoterte aksjer

31.12.2007 - 30.6.2013

PRE China Private Equity 1 AS
Utvikling verdjustert egenkapital (utbyttejustert)

Shanghai Stock Exchange Composite Index

Kilde: Optimum Asset Management

Bobler igjen over av gründerlyst

- Jeg var helt slått ut en periode etter at jeg ble frikjent i pensjonssaken av Høyesterett. Men nå er jeg tilbake igjen og klar for nye oppgaver, sier en strålende opplagt Magnus Stangeland til Optimum Magasinet. Vi fikk følge han en dag i Austevoll, i Stangelands rike.

Det ble en hektisk dag
Magnus Stangeland i firsprang: Fra Storebø til Stolmen, fra Huftarøy til Marsteinen fyr, enten i bil eller båt eller raskt til fots. Overalt treffer vi folk som vil slå av en prat med øyens store sønn. Hans gode humør og latter smitter.

Den tidligere fiskeren, skolemannen, ordføreren, næringsutvikleren, stortingspolitikeren, debattanten og ikke minst gründeren, Magnus Stangeland holder høyt tempo.

Regnbygene har trukket inn mot fastlandet. Solen omfavner vakre Austevoll kommune sør for Bergen. Langt ut mot vest ligger kystkommunen bestående av 667 øyer, holmer og skjær som verner skipsleden inn mot Bergen og Haugesund. Her er det gründere overalt. Her er det unike virksomheter innen fiskeri, havbruk og offshore. Magnus Stangeland peker og forteller idet vi i rask gange tar oss inn på kommunehuset, der han selv regjerte i ordførerstolen på slutten av 1970 - tallet og begynnelsen av 1980 årene.

Gründerkommunen Austevoll
- I Austevoll er det lov å lykkes, sier en smilende og vennlig ordfører, Helge Andre Njåstad, i det Magnus Stangeland strener inn på ordførerkontoret med oss på slep. Austevolls ordfører nummer 10 i rekken hilser hjertelig på ordfører nummer 15.

Senterpartiordføreren Magnus Stangeland fikk til sammen seks år i ordførerstolen, før han måtte på Stortinget. Det samme skjer med Fremskrittspartiordføreren Helge Andre Njåstad i år. Den lille kommunen med snart 5000 innbyggere eksporterer ikke bare stortingsrepresentanter av høyt format. Her finnes et næringsliv som gjør seg bemerket over hele verden.

- Det er ingen tvil om at austevollingene er arbeidsomme, kreative og nyskapende, sier Magnus Stangeland.

- Og så er vi gjestfrie! Folketallet øker hele tiden og vi har plass til mange flere. Vi er en ja-kommune som skal tilrettelegge for en fortsatt positiv utvikling, sier Helge Andre Njåstad, før han legger til:

- Ja, dere blir vel med oss en tur ut til Marsteinen Fyr?

Merkevaren Marsteinen fyr

- Selvsagt! Svarer Magnus Stangeland for oss alle. Marsteinen Fyr er bare en av mange kulturskatter Magnus Stangeland intenst brenner for. Han er ikke opptatt av å tjene penger for pengenes skyld, men hva man kan utrette med pengene. Han er spesielt opptatt av å ta vare på den gamle kystkulturen og de verdiene som er knyttet til den, slik at det kan oppstå en god dialog mellom den eldre generasjon og den unge oppvoksende slekt. Han er opptatt av at barn og unge skal ha best mulig oppvekstvilkår. Da er det viktig å

knytte gode bånd mellom generasjonene, sier han. Stangeland mener at Marsteinen Fyr kan være en solid omdømmebygger og merkevare for Austevoll og hele kystlandskapet og dets kommuner i vest. Han har store planer. Blant annet ivrer han for at det lages et norsk svar på Frihetsgudinnen på Marsteinen fyr. En skulptur på fyret som vil lyse opp fjorden og bli et varemerke for alle reisende på havet, cruiseturister og andre.

Malere fra New York

Bølgene slår hardt mot syketransportbåten som vi får haikede med ut til fyret. I tillegg til ordføreren og Stangelands følge er det flere fra Austevoll kommunes kulturavdeling. De skal ut til fyret for å se hvordan det går med fire amerikanske billedkunstnere, som skal male på fyret i en uke.

- Kultur er viktig sier, FrP-ordføreren, og får bifallende nikk fra alle i båten. Austevoll har de siste årene arrangert kunstsymposium, der nasjonale og internasjonale kunstnere får gratis opphold i kommunen en uke for å male. Kunsten blir så auksjonert bort, og kunstnerne får beholde inntekten. I fjor var det 30 internasjonale kunstnere på symposiet, i år er det fire, alle fra New York. Tanken er at symposiet skal veksle mellom både store og mindre grupper, for å bidra til å sette Austevoll enda sterkere på kartet. I det båten bakser i store bølgene, ser vi fyret avtegne seg i horisonten. Den ville utposten er både fryktinngytende og praktfull, ytterst mot storhavet.

Tenker best alene på havet

- Jeg er ute på havet så ofte jeg bare kan. Det er da jeg tenker best, alene i båten, sier Magnus Stangeland.

Han er en fiskersønn fra det lille stedet Stolmen på Austevoll. Moren ville at han skulle få utdanning, faren ønsket at gutt-

Fiskeren, politiker og gründeren Magnus Stangeland bobler igjen av energi og pågangsmot. Møt 72-åringen som er klar for nye gründereventyr på Vestlandet.

Magnus Stangeland - gründerfyrtårnet



Samferdselsbyggeren:

Magnus Stangeland har vært en pådriver i generasjoner for å binde Austevoll bedre sammen med broer. For å få med seg FrP som egentlig er mot bompengefinansiering, fant de på et nytt ord; "Ferge avløysingsmidlar", og dermed gikk bompengefinansieringen igjennom. Her ser vi deler av Austevollsbroen, som binder sammen Indre Holmen og Storholmen.

ungen skulle bli fisker. Magnus Stangeland opplevde det som vanskelig å tilfredsstille begge foreldrenes ønsker. Det ble til at han var fisker i tre år før han begynte å studere til lærer. I studietiden benyttet han alle friperioder til å dra på fiske. Egentlig var han så mye på fiske at utdanningen ikke kunne bli godkjent. Men lærerne hans fikk en ekstra prøve da han kom for sent tilbake fra fisket utenfor Island. Stangeland bestod og ble lærer. 18 år gammel kjøpte han seg lett båten "Kari" etter sin kjære som fortsatt er hans kone. Han betalte 5.000 kroner for farkosten på 20 fot. Etter to år hadde han tjent 35.000 kroner på fisket fra den lille båten.

Reinvesterte i fisket

- Det var sånn det begynte. Jeg reinvesterte pengene inn i fisket, mens jeg underviste her på Austevoll. Vi austevollinger kan takke silden for mye. Den har gitt oss inntekter, men også evnen til å samarbeide godt. Dersom du skal klare å berge et stort kast sild, så må alle arbeide godt sammen. Her på øyen kan vi ofte være uenige, men utad så er vi alltid samlet, sier Magnus Stangeland. Et eksempel er at Stangeland sier han er uenig med FrP-ordføreren i en del politiske spørsmål, men han understreker at Njåstad er en

svært god mann for Austevoll og dermed har Stangelands fulle støtte.

Stangelands politiske engasjement ble tent under studietiden, da Per Borten holdt et foredrag for studentene på Lærerhøyskolen på Stord. Han meldte seg inn i Senterpartiet og var med å stifte lokallag både i hjemkommunen og i Oslo. Han ble lærer og senere rektor på Storebø skole. Han var politisk aktiv. De gamle bygdelistene forsvant og Magnus Stangeland ble ny ordfører. Han ble daglig leder i Austevoll utbyggingsselskap og han var med på å samle alle gode interesser til å etablere og lede datidens District Offshore, bedre kjent som DOF.

Men det var en stor tragedie som fikk han til å arbeide dag og natt med næringslivsutvikling.

Familietragedien rammet

Vi er tilbake fra båtturen og sitter i bestestuen i hans oppveksthjem. Vi blar i noen gamle bilder. Minnene om hans 10 år gamle sønn Tor, velter inn. Magnus Stangeland blir så stille, så svak i stemmen.

- Jeg skulle bare ha visst hvilke symptomer vi skulle sett etter. Det gikk så fort. Han hadde vært småsyk om morgenen. Jeg reiste til ordførerkonferanse på

Voss, Kari på jobb. Han må ha blitt veldig raskt, mye sykere. Jeg forstod det var skjedd noe når legen vår ventet på meg på fergekaien om ettermiddagen da jeg kom tilbake. Meldingen hans til meg var klar: Kom deg hjem og spis noe mat. Så kommer du tilbake hit. Vi må reise på Haukeland i kveld. Din sønn er innlagt. Da jeg kom tilbake på fergekaien sa legen til meg: "Det blir ingen tur til Haukeland i kveld. Din sønn er nettopp død, av hjernehinnebetennelse".

Det er helt stille i den gamle stuen på Stolmen. Magnus holder hånden fast foran munnen. Han trekker sakte inn pusten.

- Det endret alt. Sorgen var så ufattelig. Dagen etter at Tor var begravet på kirkegården på Storebø, rett nedenfor skolen, bestemte Magnus Stangeland seg: - Jeg stod i klasserommet og så ned på gravstedet. Jeg bestemte meg der og da at jeg måtte slutte i skolen, med en gang. Jeg ville ikke orke å se ned på graven fra skolen, hver eneste dag. Jeg kunne ha gått til grunne av sorgen. Jeg arbeidet meg ut av det. Jeg arbeidet hele tiden, for å ha tankene konsentrert om noe annet, sier Magnus stille. Han ble også mer ydmyk og omsorgsfull som person etter at han

brått hadde mistet Tor, bare ti år gamle gutten.

Gått mot strømmen

En hektisk arbeidsaktivitet fulgte. Han gikk mot strømmen. Han arbeidet i grov sjø. Han tok sjanser og gamblet. Han tente tidlig på tanken om å dyrke havet. Han bidro til etableringen av Austevoll Marine Farming. Han husker de lånte 400.000 kroner for å kjøpe 40.000 smolt. Ett år etter var kassen tom, men de klarte likevel å ale opp fisken til den var slakteklar. Lakseprisene gikk i været og de innkasserte et salg på 2,7 millioner kroner på det første laksekullet de dyrket. Fiskerne på Austevoll ville da alle som en ha konsesjoner til å drive oppdrett. Magnus Stangeland fikk dem samlet og drev et intenst spill med og mot både Fiskeridepartementet og fiskeriministeren. Han vant frem og de fikk til sammen 18 konsesjoner fordelt over tre år. Da startet oppdrettseventyret for fullt. Men Magnus Stangeland ville videre: Da verftsindustrien strevde i motbakke ville han bevise at det gikk an å tjene gode penger på å bygge skip. Han startet Bergen Group som er et moderne gründereventyr, men da han startet opp en forretningsbank for Vestlandet, ble han lurt av smarte Oslofolk. I løpet av hele tolv år på Stortinget ble han også en nasjo-

nal kjendis. Han ble styreleder i Posten Norge og var president i Redningsselskapet i seks år frem til han i 2005 gikk av etter en turbulent periode i selskapet.

Frifunnet for pensjonsjuks

Etter en rapport fra Riksrevisjonen i 2008 ble Magnus Stangeland tiltalt for urettmessig å ha fått utbetalt for mye i pensjon. Han nektet hele tiden straffeskuld. Etter en lang rettsprosess som han opplevde som en heksejakt fra Økokrim, ble han i år helt og fullt endelig frikjent for de alvorlige anklagene. Da brast han i gråt. En Kafka-lignende prosess var endelig over. Han var en fri mann. - De hadde jo ingenting på meg. Dommen i Høyesterett er endelig og er en fantastisk oppreisning for meg og min familie. Det var en tøff periode, men kan jo ikke sammenlignes med da vi mistet vår sønn, sier Magnus Stangeland.

Styreleder i ti selskaper

Magnus Stangeland har enormt mange roller i norsk næringsliv. I skrivende stund er han styreleder i hele ti selskaper og styremedlem i dobbelt så mange andre. Det største og mest kjente vervet er nok styrelederfunksjonen for Bergen Group ASA. Selskapet solgte tidligere i år 100 prosent av aksjene i datterselskapet

Bergen Group Rosenberg i Stavanger for like over en milliard kroner. Magnus Stangeland er nest største aksjonær i Bergen Group. Gjennom selskapet Stangeland Invest eier han og hans tre døtre 27,61 prosent av Bergen Group. Han eier også aksjer i selskapet gjennom andre mindre poster. Mye av hans formue er imidlertid organisert under familieselskapet Flyfisk. Utgangspunktet for dannelsen av Bergen Group skjedde i 2002 da Bergen Yard Holding ble etablert da konkursboet etter tidligere BMV og Mjellem & Karlsen ble kjøpt opp sammen med Hanøytangen. Arkitekten bak dette var selvsagt Magnus Stangeland. I 2007 tok selskapet nye djerpe strategiske grep og kjøpte opp hele 19 ulike industriselskaper langs norskekysten fra Stavanger i sør til Kirkenes i nord. - Etter at vi nå har solgt delen i Stavanger skal fokuset rettes mot tre hovedområder, sier Magnus Stangeland. Det er rigg-service, maritim service og service rettet inn mot subsea og offshoremarkedet.

Til Hanøytangen

- Vi har i forbindelse med dette gjennomført store strukturendringer som skal gi grunnlag for lønnsom drift og styrket markedsposisjon. Det meste av aktiviteten i Bergensområdet

skal nå samordnes i ett selskap under felles ledelse og med Hanøytangen som hovedbase. Samtidig har skipsbyggingsdivisjonen fått på plass et internasjonalt eierskap som jeg har store forventninger til, i tillegg til at konsernets aktiviteter i Kirkenes og Murmansk skal videreføres og forsterkes. Bergen Group Kimek har en meget sterk posisjon i en region som jeg har store forventninger til i fremtiden, sier Magnus Stangeland. Bergen Group ASA inngikk i sommer også en avtale med et av de ledende skrogverftene i Sentral – og Øst Europa, som innebærer at de nå eier 51 prosent av Bergen Group sin skipsbyggingsdivisjon. Dette samarbeidet vil løfte Bergen Groups skipsbyggingsdivisjon til et nytt og høyere nivå, mener Stangeland.

Mannen bak "Strileringen" for bedre samferdsel
Hele sitt liv har han vært opp-

tatt av samferdsel. Han stemte for alle forslag som kunne øke samferdselen i Norge de tolv årene han satt på Stortinget. Han var en særdeles dyktig realpolitiker som klarte å samle støtte fra mange politiske motstandere, så lenge som tiltakene gikk til bedre veier, flere broer, gul midtstripe og utvidet bil, båt, fly, og tog - tilbud i Norge. Nå er det ny ytre ringvei omkring Bergen han kjemper for, samt at flokene på Danmarks plass like syd for Bergen sentrum må løses. Bedriftseieren Stangeland har fått mye ros og omtale for planene om den såkalte "Strileringen" rundt Bergen. Spesielt fikk disse planene mye vind i seilene etter at han var pådriver for det tre år gamle Sambandet Vest AS, som blant annet tar til orde for ferge fra Herdla nord for Askøy til Kollsnes i Øygarden.

- Det er jo åpenbart at vi vil oppnå enormt store samfunns-

messige gevinster i tillegg til de bedriftsøkonomiske gevinstene dersom bedre samferdsel kan knytte sammen offshoreklyngen på Sotra, og verdens ledende subseamiljø i Øygarden og Askøy. Det vil gi kortere reisetider for alle. Miljøet vil tjene på det. Alle vil tjene på det, sier Magnus Stangeland, som nå altså flytter sin hovedvirksomhet midt inn i dette ekspansive landskapet, på Hanøytangen på Askøy.

Optimum-kunde

Magnus Stangeland har latt Optimum ta seg av hans investeringer de siste årene.

- Jeg setter pris på at noen av mine investeringer forvaltes av serviceinnstilte folk som er lokalt basert, sier Magnus Stangeland.

NB!

LES FLERE SAKER på optimum.no om Magnus Stangeland og andre nyheter!



Kommunens arkiv fra 1886: Magnus Stangeland og Helge Andre Njåstad med den legendariske kisten fra 1886 som inneholdt alle kommunens skjøter, papirer og penger. Den forsvant i et skipsforlis i 1938. Noen unger i Sveio fant den mellom drivved og vrakgods og både sakspapirer og penger ble levert tilbake.

GRÜNDEREN CECILIE LYCKE:



Jakter på den gode samtalen for å nå økt lønnsomhet

-Systemet vårt skal være enkelt, målrettet og rimelig løsning som bidrar til økt lønnsomhet for oppdragsgiver, sier Cecilie Lycke for å oppsummere hennes nye nettbaserte ledelsesverktøy for oppfølging og

utvikling av medarbeiderne. Når hun ikke leder sin lille gründerbedrift, er hun aktiv på fritiden som korsanger i Bergen Operakor. Nylig fikk de strålende omtale for sine oppsetninger av La Bohème.

- Opera er fantastisk! Det tar mye tid, men gleden av å levere noe så bra til glede for både meg selv, de andre i koret og publikum gir meg overskudd og energi. Jeg liker å se helheten i et menneske. Skal man ha det godt på jobben så må man også ha det godt i fritiden. Da presterer man bedre. Jeg opplever at jeg personlig faktisk fikk et mye lavere stressnivå etter at jeg

startet for meg selv. Jeg har mer kontroll over egen tid og kan prioritere bedre. Derfor er jeg ingen tilhenger av medarbeidersamtaler der det meste dreier seg om filing på poenger og slikt, men mer på det faktiske innholdet i samtalen, sier Cecilie Lycke.

Gründerlivet gir fleksibilitet
Etter lang fartstid i store organisasjoner som Falck Nutec, Norsk Blikkvalseverk og Nevi Finans i Bergen, startet hun for tre år siden for seg selv.
- I 2011 valgte jeg å være med å starte opp HR-Visjon AS. Etter 20 år som leder, skulle jeg selv skaffe mine egne inntekter via rådgivning, organisasjons- og lederutvikling. Noe av motivasjonen lå i det forlokkende ved å ha større fleksibilitet, men mest i at jeg brenner for å bidra til at ulike organisa-

sjoner ledes på en måte som gir engasjement og verdiskapning, sier Cecilie Lycke.

HRA-System

Som HR-sjef i Falck Nutec, lette hun etter enkle verktøy og metoder som kunne støtte lederskapet i en travel hverdag.
- Ved en tilfeldighet kom jeg over HRA-System som er et nettbasert lederverktøy for oppfølging og utvikling av medarbeidere. Det som fenget interessen, var metoden for forberedelse til medarbeidersamtalen. Jeg hadde selv opplevd hvor lite tilfredsstillende det er å sitte i en samtale med en følelse av at her er det noe som ikke stemmer, men uten å kunne gjøre noe annet enn å stille spørsmål. Jeg har som mange andre, heller ikke alltid vært så flink til å følge opp gjennomføringen av de avtalte handlepunktene. Jeg ble så entusiastisk av metoden og enkelheten systemet er bygget på, at da muligheten bød seg, takket jeg ja til å bli forhandler, og senere medeier, sier Cecilie Lycke.

Slik fungerer det

I systemet er det lagt opp til en forundersøkelse som medarbeideren svarer på, og som gir

lederen en avviksanalyse for åtte hovedfaktorer knyttet til arbeidssituasjonen, samtidig som det blir svart på en medarbeidertrivselsundersøkelse. Tilbakemeldingen fra medarbeiderne og lederne, er at samtalene blir mer åpne, målrettet og nyttige, og de fleste tar kortere tid med dette dialoggrunnlaget, enn med de tradisjonelle metodene. Det er også en klar fordel at det ligger en lederevaluering innbakt i metoden, og oppfølging via handlingsplan med påminnelser.

Gründerne gikk hver sin vei

- Gründeren av systemet og jeg hadde ulike tanker om hvordan systemet burde videreutvikles og markedsføres. Våren 2013 ble vi derfor enige om å lage to versjoner av systemet som videreutvikles av hver av oss. Motivati AS er nå under etablering, og jeg har fått med meg en dyktig salgsstrateg, en advokat og en markedsfører som medeiere, sier Cecilie Lycke.

Brønnøysund-papirer sendt!
Samme dagen som Optimum-

Magasinet besøkte Cecilie Lycke sendte hun inn papirene til Brønnøysund for å registrere ett av sin to firma. HR-Visjon AS som hun eier 50% av ble etablert for snart tre år siden. Det selskapet skal selge og distribuere HRA-Systemet, men det helt ferske selskapet Motivati AS, som hun eier 75% av, eier og utvikler HRA-Systemet.

- Som gründer er jeg opptatt av at ting skal være så fri for byråkrati som mulig. Derfor overlater jeg mye til et regnskapskontor slik at jeg kan fokusere på det jeg kan best, selv om jeg har en siviløkonomtittel, sier Cecilie Lycke. Det er noe sikkert mange gründere kan kjenne seg igjen i. Lykken over å slippe å hele tiden måtte gjøre alt, også det som går på å følge opp skatt, MVA og slike ting.

Kundedialogen viktig

- Vi ser et stort potensiale for systemet, siden det er bransjeuavhengig og passer for store og små bedrifter, også dem med geografisk spredning i inn- og

utland. Målet er at systemet skal videreutvikles i tett dialog med kundene, og mottoet er at Motivati Systems skal være en enkel, nyttig og rimelig løsning som bidrar til økt lønnsomhet, sier Cecilie Lycke.

Optimum-kunde

Hun er selv kunde i Optimum. Her har hun latt Optimum ta seg av hennes investeringer de to siste årene.
-Det er godt å vite at mine investeringer forvaltes av kyndige, seriøse og serviceinnstilte personer, sier Cecilie Lycke.

CECILIE LYCKE

Cecilie Lycke er utdannet siviløkonom fra Bedriftsøkonomisk Institutt i 1986. Inntil hun startet for seg selv for nær tre år siden har hun lang fartstid som bedriftsrådgiver, økonomisjef og HR-sjef i selskaper som Nevi Finans, Rolf Lycke AS, Norsk Blikkvalseverk, Falck Nutec og Falck Emergency.



Livet er La Bohème. Utenom krevende arbeidsdager i selskapene Motivati AS og HR-Visjon AS, benytter Cecilie Lycke mye av fritiden på å synge i Bergen Operakor. Nylig hadde de premiere på oppsetningen La Bohème. Dette bildet er tatt fra generalproven.



Cecilie Lycke og hennes partner Randfi Hoff har kontorer med utsikt til Torgallmenningen i Bergen. Herfra satser de på å utvikle sitt nye system, Motivati systems gjennom selskapene Motivati AS og HR-Visjon AS.



Styret i Optimum Maritime Opportunities samlet utenfor Bergehus, fra venstre: Endre O. Sund, Kjell-Gunnar Fjeldstad, Klaus Kjærulff og Jan Bech Andersen.

Det nye investeringsfondet Maritime Opportunities AS er rigget for vekst i et marked som nå er i ferd med å snu. Optimum har så langt gjennomført fem runder med kapitalinnhentinger fra investorer til fondet. Fortsatt er det plass til flere. Men når året er omme, lukkes fondet.

Maritime Opportunities bygger nytt shippingfond

rigget for vekst

- Vårt mål er å hente inn til sammen 100 millioner kroner. Så langt ser det ut til at vi når dette målet. Årsaken er at stadig flere ønsker å kjøpe seg inn i et marked som er i ferd med å ta seg kraftig opp igjen, sier styrelederen for Maritime Opportunities, Endre Ording Sund til Optimum – magasinet.

Birkebeineren Endre Ording Sund styrer

Hans CV fra norsk og internasjonalt næringsliv er imponerende. Like gode meritter har han fra langrennssporet med blant annet en lang og sterk Birkebeineren – erfaring. Den kjente investoren, finansmannen og gründeren Endre Ording Sund har vært direktør i SEB Enskilda ASA og partner i Sector Asset Management, administrerende direktør og senere styreformann i Awilco ASA og konsernsjef i Anders Wilhelmsen Gruppen. Han har også hatt ledende stillinger i Chevron Texaco og Sjøforsvaret. Sund har bred internasjonal styreeerfaring, særlig innen olje, energi, ship-

ping, finans og private equity. Han er i dag styreformann i oljeselskapet Canamens Energy Ltd. og oljeselskapet Panora ASA og styremedlem i blant annet helikopterselskapet Vertech Offshore AS og det ledende investerings-selskapet Ferd Holding.

Shipping var langt nede

Gjennom finanskrisen og frem til nå var shippingbransjen en av de sektorene som ble hardest rammet. Den var nærmest utbombet: Ratene hadde falt dypt. Skipsverdiene tilsvarende. Flere redere fikk store økonomiske problemer. Flere banker begynte å ta over skip der rederne ikke klarte å betjene lånene. Det var mangel på egenkapital og et svært vanskelig finansieringsmarked. I tillegg var det kontrahert for mange skip i de gode tidene, slik at tilbudet overgikk etterspørselen.

Så etter muligheter i krisen

- I den type markeder så oppstår det alltid muligheter og vi begynte å søke etter mulige eksponeringer. Det som var viktig for

oss var å ha med en uavhengig profesjonell forvalter som hadde kompetanse på seleksjon og forvaltning. Dette fant vi hos Cleaves Marine Finance (CMF), sier leder av Optimum Asset Management, Kjell-Gunnar Fjeldstad. CMF har holdt på med skipsmegling og prosjektfinansiering siden 1976. De er representert i Europa og Asia, og har i tillegg et svært kompetent team med lang erfaring fra bransjen. Da Optimum magasinet møtte Endre Ording Sund og resten av styret for Maritime Opportunities, samt forvalterteamet, skinte solen over ærverdige Bergehus i Drammensveien i Oslo. Her holder Cleaves Marine Finance til. Per Olav Karlsen er administrerende direktør og forvalter for Maritime Opportunities, sammen med seniorforvalteren Lars Edvard Høgestøl og Bård Antonsen.

Styre med bredt nettverk

- I tillegg var det særdeles viktig for oss å ha med et kompetent og uavhengig styre som kunne si nei til mange av de investe-



FORVENTET AVKASTNING PÅ 24 PROSENT

Like før jul i fjor foretok investeringskomiteen i Maritime Opportunities AS en beslutning om å kjøpe inntil 3 prosent av Volstad Marine DIS II i annenhåndsmarkedet. Skipet Ocean Endeavour ble bygget i 2008 i Norge og går på en fast bareboat-kontrakt, noe som tilsier at all driftsrisiko ligger på leietaker, garantert av CGG Veritas frem til april 2018. Med andre ord har man altså fast kontraktsdekning frem til fondets forventede realiseringsperiode. Prosjektet gir høy løpende utbetaling på omkring 14 prosent og forventet årlig avkastning basert på kjøpekursen er på ca 24 prosent. Volstad Maritime AS er største deltaker i prosjektet med 51 prosent eierandel, i tillegg til at de er operatør for skipet.

ringsforslagene som ville komme på bordet. Vi er derfor svært stolte over å ha med oss Endre Ording Sund, Klaus Kjærulff og Jan Bech Andersen i styret og investeringsrådet. I tillegg til sin kompetanse kan dette styret også tilføre selskapet mange investeringsmuligheter via sitt nettverk. Dette nettverket er gull verdt for oss, sier Kjell-Gunnar Fjeldstad.

I tillegg til styreleder Endre Ording Sund er styret satt sammen av danske Klaus Kjærulff som er mest kjent for å ha bygget opp det danske rederiet Torm. I dag har han en rekke styreverv, blant annet i Danmarks Rederiforening og det internasjonale sjøforsikringsselskapet Skuld. En annen danske, Jan Beck Andersen er et mer ukjent blad, men har allikevel en imponerende CV. I ung alder fikk han ansvaret for den globale shippingdivisjonen i verdens største råvarehandels-selskap (Glencore). Han forlot Glencore i 2012 og timingen for å tilby han et styreverv i Maritime Opportunities kunne da ikke vært bedre. Disse tre styremedlemmene utfyller hverandre godt og har en samlet kompetanse og nettverk som er særdeles viktig for at Maritime Opportunities skal bli en suksess. I tillegg sitter Kjell-Gunnar Fjeldstad i styret som en representant for Optimums kunder. Hans viktigste oppgave er å ivareta Optimum - kundenes beste interesser.

Noe var på gang

Bjellesauen Fredriksen viste vei da Maritime Opportunities ble etablert høsten 2012 og oppkapi-taliseringen var i gang. Målet har hele tiden vært å hente ca NOK 100 millioner, men i starten gikk kapitalinnhentingene tregt. Investorene var risikoaverse. Mange hadde tapt penger på tidligere shippinginvesteringer. Men så begynte det å skje noe utover våren 2013. Det gikk flere rykter om

at den kjente shippinginvestoren John Fredriksen hadde begynt å bestille flere nye skip. Det at en så viktig "bjellesau" begynte å investere var et sterkt signal. I tillegg har Fredriksen historisk sett hatt en helt fantastisk timing på sine investeringer. Etter hvert ble bestillingene bekreftet og det viste seg at omfanget var stort. Noe var på gang. Etter hvert begynte også flere meglerhus å bli positive til shippingsektoren.

Lukkes innen utgangen av året

- I etterkant av dette har kapitalinnhentingene gått vesentlig bedre og vi håper nå at vi når målet om NOK 100 millioner før selskapet skal lukkes ved utgangen av året. Det vil gi selskapet en godt diversifisert portefølje, sier styrelederen for Maritime Opportunities, Endre Ording Sund. Fondet gjorde tidlig en investering i en norskbygget seismikk-båt som på kort tid har gitt selskapet en meget lukrativ avkastning.

- I tillegg fikk vi en mulighet til å investere sammen med det danske rederiet Ultrabulk i to tørrlastbåter de hadde bestilt fra et verft i Kina. De hadde bestilt et skip til en meget lav pris siden verftene har vært på jakt etter oppdrag, og hadde opsjon på enda et skip til samme pris, men de manglet finansiering. Her kunne vi bidra som en finansiell partner og investere på like vilkår som Ultrabulk. Alt tilsier at nybyggingsprisene er på vei opp og at prisen vi betaler er svært lav. Skipene leveres fra verftet i 2014 og 2015.

- I tillegg ser vi nå på mange andre spennende muligheter. Det er en målsetning å få kapitalen raskt i arbeid. Det å ha kapital å investere for i et marked som har alle tegn på seg til oppgang er både lurt og morsomt, istemmer Endre Ording Sund og Kjell-Gunnar Fjeldstad.

Optimums Kina-suksess basert på

TYSK STRUKTUR og kinesisk nettverk

For syv år siden gikk Optimum inn i unoterte kinesiske selskaper. 11 totalt ulike oppstartsselskaper ble valgt - barnemat, snacks, svovelrensing, bil- og kjøttproduksjon. Nå er de første børsnoteringene på plass og Optimum har startet innhøstingen.

- Vi gleder oss til fortsettelsen, sier Optimums rådgivingsdirektør Per Arne Johnsen. Det er forståelig. De norske investorene har fått utbetalt rundt 45 prosent av investert kapital bare på denne investeringen. Og da er det fortsatt 10 selskaper igjen i porteføljen som også skal selges. Johnsen innrømmer at når Optimum først skulle gjøre noe på PE så var det kanskje litt spesielt å investere i unoterte kinesiske selskaper. Men Kina-historien var interessant i 2007: Det var kraftig vekst og tydelige tegn på økt velstand. Fattige bønder flyttet til byene og ble etter hvert en del av en økende middelklasse. Dette førte til økt forbruk og innenlandsk vekst. Myndighetene hadde tydelige ambisjoner om å dreie fokuset fra kun å være en eksportnasjon, til økt innenlandsk konsum.

Tysk forvalter, kinesisk gift

- I alle typer investeringer er det viktig å ha med seg en dyktig lokal forvalter, men innenfor PE er det spesielt avgjørende. Gjennom den norske tilretteleggeren ProCorp fikk vi tilgang til en dyktig tysk forvalter som var bosatt i Kina. Han hadde lang erfaring med å bygge opp Deutsche Bank sin asiatiske virksomhet, og kjente Kina særdeles godt. I tillegg var han gift med en kineser og snakket språket flytende. Her fikk vi altså i pose og sekk; tysk struktur og kinesisk nettverk. To avgjørende faktorer

for å lykkes i Kina, understreker Per Arne Johnsen.

90 Optimum kundemillioner

Optimum hentet 90 millioner kroner til det første fondet i 2007 og investerte sammen med flere kjente norske og internasjonale investorer i det kinesiske PE-fondet. Totalt ble det investert cirka 700 millioner kroner i det første fondet, så her har mange nordmenn skutt gullfuglen. Fondet investerte i 11 porteføljeselskaper i ulike industrier som ble tilført kapital og utviklet videre. I denne sammensetningen av selskaper var alt fra babyprodukter, kullfiltre, bilprodusenter til biff- og snacksprodusenter.

Inn i slutten av fondets levetid

PRE China Private Equity I AS som fondet heter er nå over i en exit-fase, der en altså nærmer seg slutten av dets levetid. Det er da avkastningen blir synlig i et PE-fond. Den første børsnoteringen av de elleve utvalgte selskapene ble gjennomført høsten 2010. Selskapet som ble børsnotert, Liyuan, er en produsent av aluminiumsprofiler (blant annet til Apple-produkter). Siden PE-forvaltere har diverse handelsrestriksjoner i etterkant av en notering så tok det over et år før man kunne begynne nedsalget av aksjeposten. Nå er hele aksjeposten avhendet med en fantastisk avkastning.



VAR TIDLIG UTE, HENTER GEVINST NÅ:

- For syv år siden var det ikke gitt at Kina skulle gå inn i en så sterk vekst, men vi valgte å lansere vårt første PE-fond basert på våre forventninger om at det enorme landet skulle bevege seg fra kun å være en eksportnasjon, til betydelig økt innenlandsk konsum, sier Direktør Rådgiving Per Arne Johnsen.

Ti-dobling

Før kostnader har selskapet gitt investorene over ti ganger det de investerte. De norske investorene har fått utbetalt cirka 45 % av investert kapital bare på denne investeringen. Og husk da at det fortsatt er ti selskaper igjen i porteføljen som også skal selges. Ikke rart at Optimum-kundene som valgte å investere i selskaps første PE-fond gleder seg til fortsettelsen.



Småbarnsmor, fersk partner og kunderådgiver:

Silja Hika Jenssen

Nylig rykket småbarnsmoren opp til å bli partner i Optimum etter syv års erfaring i selskapet. Og det er neppe tilfeldig. Kollegene og lederne til Silja er full av lovord om henne; hun er en ambasadør for selskapet både internt

og eksternt, "hel ved", entusiastisk og blid, faglig sterk og meget strukturert.

Tillit har Silja åpenbart oppnådd hos kundene sine også. Etter endt siviløkonom utdannelse,

bygget hun på med en master i samfunnsøkonomi i Canada. Deretter begynte hun ved Oslo-kontoret i Optimum i 2006, der hun har skapt en stor kundeportefølje som hun følger og rådgir tett.

Tall og mennesker

- Jeg tror mye av grunnen til at jeg er kommet dit jeg er i dag er fordi jeg liker å jobbe med mennesker og er flink til å skape relasjoner. Å bare sitte ved datamaskinen hele dagen og trykke tall er ikke noe for meg. Jeg foretrekker kombinasjonen tall og mennesker, sier Silja.

De første årene i Optimum gikk arbeidsdagen i stor grad ut på å kontakte potensielle kunder og arrangere kundemøter. - Telefonen var utvilsomt min beste venn. Jeg brukte mye tid på å ringe til mennesker som jeg trodde kunne ha nytte av Optimums kompetanse, sier Silja.

Lærekurven var uhyre bratt, men med god støtte av kolleger og en solid dose "stå-på vilje" har hun bygget opp en kundeportefølje på rundt 60 kunder – bestående av gründere, næringslivsledere og deres investeringsselskaper. - Jeg er stolt av kundeporteføljen jeg har bygget opp, og den er også en av årsakene til at jeg trives så godt i jobben min. Her i Optimum skal vi nemlig ikke ha større porteføljer enn rundt 100 kunder. Det er i motsetning til for eksempel en bank hvor en kunderådgiver kan ha over 1.000 kunder å ta vare på. Men det betyr at jeg kjenner hver enkelt av kundene mine godt, og vi har en god relasjon, sier Silja.

Hektisk arbeidsdag

Arbeidsdagen til Silja holder et høyt tempo. Den består i dag i hovedsak av å forberede og avholde kundemøter. I tillegg bruker hun mye tid på å holde seg faglig oppdatert. Når hun nå trer inn i partnerrollen vil hun også få større ansvar for følge opp nye medarbeidere og bidra mer på opplæring internt i selskapet.

Ung og kvinne

Å vinne tillit hos mennesker som

- I denne bransjen handler

alt om tillit, lyder det bestemt

fra Silja Hika Jenssen. Fra

gründere, eiere og ledere i

Oslo har hun fått denne tilliten.

har bygget sine egne formuer eller er toppledere i norsk næringsliv er i seg selv en bragd. Å være ung og kvinne i denne situasjonen har neppe alltid vært lett.

Har kunder kommentert alderen din noen gang?

- I begynnelsen var det noen som gjorde det ja. Men da sa jeg bare; ett sted må man jo begynne! I dag mottar jeg heller kommentarer på at folk synes det er tøft at jeg har kommet så langt i denne bransjen, sier Silja. Selv tenker hun ikke over at hun arbeider i en bransje som er meget mannsdominert. Det sies at andelen kvinner i finansbransjen er bare 10 prosent.

- Jeg merker egentlig ikke noe særlig til det. Vi har det veldig kjekt på jobb, og er en sammen-sveiset gjeng med god takhøyde. Dessuten liker jeg å arbeide med menn. De er rett frem, faktabasererte og rasjonelle. Og spisse albuer bør man ha i denne bransjen.

- Så du også har spisse albuer da?

- Ha ha ... Ja.... Jeg vil jo opp og frem jeg og! Men det er jo klart, miljøet er nok over gjennomsnittlig konkurransepreget. Å oppnå best mulig avkastning for kunden er det som driver oss og er motivasjonsfaktoren. Å lykkes med det gir god anseelse internt og det er jo selvfølgelig gøy.

- Hva motiverer deg?

- Jeg blir motivert av å oppnå kundens tillit, og det å ha en gjensidig god relasjon med dem. Dessuten synes jeg det er utrolig

inspirerende å se hva mange av mine kunder har klart å bygge opp. Og for meg nå blir jeg imponert når jeg ser hvordan spesielt de kvinnelige kundene mine evner å kombinere svært krevende jobber med familieliv.

Nye prioriteringer

Selv ble Silja mor til lille Aleksander for bare halvannet år siden. Det snudde opp ned på livet, og prioriteringene er ikke nødvendigvis slik de engang var. - Jeg har nok forandret meg en del etter det. På jobben har jeg blitt tøffere og mye mer effektiv og målrettet. Det skyldes nok at jeg er mer travel, sier Silja. - Dagene er heller ikke alltid like forutsigbare, men heldigvis har jeg en fleksibel arbeidsgiver. Spesielt når vi ikke fikk barnehageplass tidligere i år var det viktig. Da måtte vi være ganske kreative for å få det til å gå rundt hjemme, men det gikk for en kort periode.

- Hvordan var det å være borte fra jobben i permisjon?

- Det var veldig forfriskende. Å ha det avbrekket og bare fokusere på noe annet over lengre tid tror jeg var positivt, og jeg følte skikkelig ny giv da jeg kom tilbake fra permisjonen. Så det kan jeg anbefale til alle, ler hun.

Når du ser fremover – hva drømmer du om da?

- Vet du – det er akkurat det spørsmålet jeg stiller kundene mine! Og ofte spør de også meg om det. Silja blir sittende å tenke noen sekunder.

- Jeg drømmer om å være med å skape noe sammen og lykkes med det. Å bygge merkevaren Optimum videre. Akkurat nå er det viktigste for meg å skape trygge og gode rammer for lille Aleksander som han kan vokse opp i. Det at vi har det bra som familie. At vi er i vater – det er viktig.

Taler til sine støttespillere:
Barack Obama taler her i lokalene til Time Warner Group, et av de store selskapene som støttet presidentkandidaten under fjorårets valgkamp med store summer. Ettertiden har vist at de som støttet Obama i hans kamp for gjenvalg, selv har vært børsvinnere i ettertid. Dette bildet ble tatt 6. september 2012 i Democratic National Convention Time Warner Center i Charlotte i North Carolina. Foto: Dennis Van Tine/NTB.

116 PROSENT AVKASTNING PÅ DET MESTE: Suksess på Obama-valget

I forkant av valget i USA satte Optimum sammen en såkalt markedswarrant, basert på investeringer i selskaper som var Barack Obamas støttespillere under valgkampen. Denne høyrisiko-investeringen har vist seg å gi klingende mynt tilbake til investorene. På det høyeste har avkastningen vært på svimlende 116 prosent.

Warrants er opsjoner med lang løpetid. Fordelen med en warrant er at du kan skreddersy den eksponeringen du ønsker. I tillegg kan du få en høy eksponering mot et lite innskudd. Dersom aksjene stiger i verdi kan du få en meget høy avkastning på innskuddet som er investert.

De som støttet vinneren, vant selv
Obama-vennlige selskap som Time Warner, Google, Comcast, Microsoft, Wells Fargo og IBM inngår blant andre i den sammensatte porteføljen. Optimums Asset Management Direktør Kjell-Gunnar Fjeldstad legger ikke skjul på at de ble inspirert til å sette sammen en slik warrant for sine kunder etter at de hadde lest en artikkel om fenomenet i Finansavisen. Tanken bak investeringen er egentlig veldig klar: De store selskapene i USA som støtter valgvingen, vil også ha

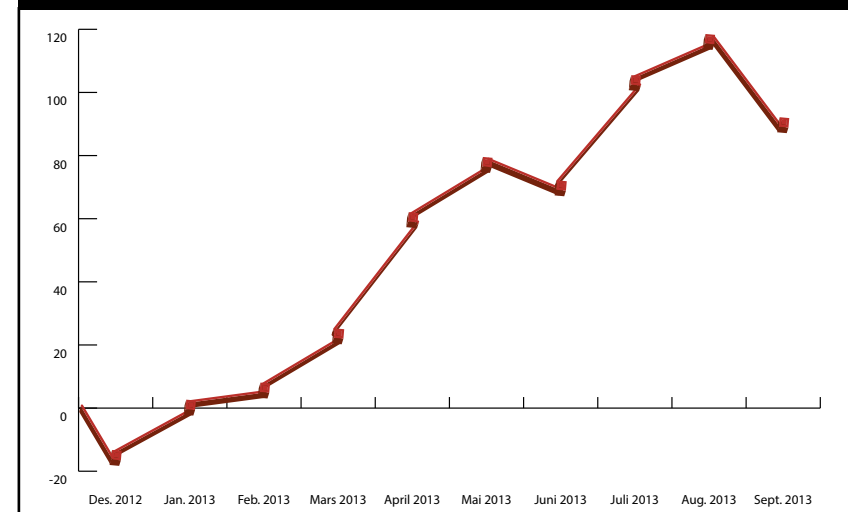
relativt sett størst fremgang på børsen etter valget. Dette har vist seg å slå til med fulle. De som støttet vinneren av valget, ble selv vinnere i markedet.

Et friskt supplement

- Jeg vil understreke at dette er investeringer som bør komme på toppen av andre, som et friskt supplement, siden det kan være betydelig risiko for tap. På den andre siden kan rett sammen-satte warrants også gi eventyrlig avkastning, sier Kjell-Gunnar Fjeldstad.

- Vi råder derfor ikke noen til å satse alle sparepengene på slike investeringer, siden det også er risiko for å tape hele investeringen. Noen av våre kunder valgte å ha en investering i denne warranten som et friskt supplement til andre investeringer og de er nok godt fornøyde i dag, sier Kjell-Gunnar Fjeldstad.

FORTSATT HØYE NIVÅER: Grafen viser at Optimums warrant sin all-time high var på 116 prosent avkastning. Noen valgte å ta gevinst like under dette nivået. Siden har kursen falt noe tilbake, men er fortsatt på et meget høyt nivå.



Kilde: Optimum Asset Management



POLITISKE VINNERAKSJER I USA:
Kjell-Gunnar Fjeldstad traff meget godt da han satte sammen en portefølje av selskaper som støttet Barack Obama som valgvingen. Han vektet Time Warner høyest i porteføljen. Etter valget har det selskapet vært en børsvinner i USA, til glede for mange - muligens politisk interesserte Optimum-kunder?

Flere Optimumkunder har tatt gevinster opp mot 100 prosent

Optimums kunder investerte i valgaksje – warranten november 2012 og fra 5. desember var den aktiv. Etter det gikk det stort sett bare en vei, rett opp. For at Optimum skulle få så god som mulig eksponering valgte man en warrant med to års løpetid, men der kundene kunne innløse underveis. Flere av kundene har allerede valgt å ta gevinst da de var godt fornøyde med fra 80 til 100 prosent avkastning på et halvt år. - Det er litt over ett år igjen av løpetiden på warranten. Dette har jo slått bra til. Vi får se hvordan dette fortsetter ut løpetiden, men frem til nå har i hvert fall kundene vært særdeles fornøyde, sier Kjell-Gunnar Fjeldstad.

Fordelen med en warrant er at man kan skreddersy den eksponeringen man selv ønsker. I tillegg kan kundene få høy eksponering selv mot et lite innskudd så hvis aksjene i warranten stiger i verdi kan kundene få meget høy avkastning på innskuddet som er investert.



Lag din egen pensjonsstrategi

Hvis du visste at en times innsats og rådgivning i dag kan gi deg et nytt syn på pensjonisttilværelsen - ville du ikke stoppet opp da?

- Det bør de aller fleste gjøre, lyder det fra gründer og viseadministrerende direktør Rolf T. Spjelkavik i Optimum. – For det eksisterer et kunnskapshull rundt egen pensjon, og det vil vi bidra til å tette.

Hele den norske pensjonsmodellen er i endring. Hovedendringen er at enkeltindividet får større ansvar for sin egen pensjon enn tidligere. Fremtidens pensjonsutbetaling vil komme fra tre hold: Staten ved folketrygden, arbeidsgiver ved tjenstepensjon og det man har av egen sparing. Utbetalinger fra Folketrygden vil krympe fra dagens nivå, og de vil krympe mest for dem som tjener mest.

- De fleste begynner ikke å tenke på pensjon i dag før de nærmer seg 60. Det er litt for sent. Allerede når man passerer 40 år bør pensjon være en selvstendig del av rådgivningssamtalen, sier Spjelkavik.

Spjelkavik har opplæringsansvaret for pensjon og pensjonsplanlegging i Optimum. For at selskapet skal være bedre rustet til å hjelpe kunder med kompliserte pensjonsspørsmål har han reist rundt og kurset ansatte.

- Pensjonen, eller mer presist, lønnen som du skal leve av de siste 20-30 årene av ditt liv er avhengig av det du gjør nå. Derfor er pensjonssnakk med sparing

og økonomisk planlegging helt nødvendig for alle, mener Spjelkavik.

Fakta på bordet

Den største utfordringen for folk flest er at man vet ikke hva man har å leve av som pensjonist. - Nettopp derfor starter vi alltid med å kartlegge hva folk har. Vi går gjennom det som finnes av offentlig informasjon og vi ser på eventuelle kollektive pensjonsordninger og fripoliser. For at vi i Optimum skal kunne gi best mulig råd er det svært viktig at kunden bidrar til å gi oss et godt informasjonsgrunnlag, sier Spjelkavik.

- Deretter må vi kartlegge hva kunden ønsker. Hva er drømmene dine for pensjonisttilværelsen? Når ønsker du å starte den, og hvor romslig økonomi ønsker du å ha som pensjonist?

- Når vi har dette på plass gjør vi beregninger og tar noen forutsetninger. Er det sannsynlig at du kommer til å arve noe i løpet av de neste tiårene? Planlegger du å bytte ut eneboligen med leilighet? Skal du fortsatt sitte med tre ferieboliger når du er 70?

Langsiktighet er alfa og omega

- Å planlegge for fremtiden er en vanskelig oppgave, men sammen med kunden utarbeider vi en strategi for pensjonsøkonomien basert på de planene og visjonene kunden har, lyder det. I privat sektor dominerer det som kalles innskuddspensjon. Størrelsen på den endelige pensjonen avhenger da av hvor mye som er spart, hvilken avkastning som er oppnådd og over hvor lang tid pensjonen skal utbetales.

I løpet av de to siste årene har ordet pensjon blitt omtalt i media over 30.000 ganger. Likevel er Spjelkavik overrasket over at folk ikke vil forholde seg til sin egen pensjon.

Han tror det har stor sammenheng med at det er vanskelig for folk å se så langt fram, og at mange i liten grad evner å planlegge langsiktig.

- Tenk deg derfor at du og din familie er som en liten bedrift. Enhver bedrift arbeider mot et mål, og man utarbeider en visjon og en strategi for å nå målet. I alle bedrifter bør man så ta en "strategi-avsjekk" en gang per år for å se at man ligger i rute i forhold til målet. Hvorfor er det så få som gjør det med pensjonsplanleggingen? spør Spjelkavik, som mener folk bør ha en jevnlig "pensjonssjekk".

Han forteller at spesielt gründere og bedriftseiere trenger å bli bevisstgjort dette. Dessverre har han sett alt for ofte at de stoler helt og holdent på at det ligger store verdier i selskapet, og at planen deres er å selge bedriften

ved 62 år for så å leve av salgspåskuddet.

- Så nærmer 62 års dagen seg – og det er ingen kjøpere i sikte? Hva gjør man da?

Spjelkavik sitt råd til gründere med egen bedrift er å bruke tiden fra de er 55 til 67 år til å ta ut noe av pengene i form av utbytte og ikke reinvestere dem i bedriften, men sette av til egen pensjon. Hvordan man bør plassere pensjonspengene diskuterer Optimum individuelt med hver enkelt kunde, basert på ønsket risikoprofil og målsatt avkastning.

- Jeg pleier ofte å si at den som har økonomisk frihet har et valg. Det er mange slitne 60-åringer på jobb som ikke har muligheten til å ta et valg, lyder det fra Optimum-gründeren.

– Men det kan man gjøre noe med om man bare tenker på det tidlig nok.

DETTE MÅ DU VITE OM PENSJON:

- Gamle pensjonsopptjeningsregler gjelder for personer født før 1953, overgangsregler for personer født mellom 1953 og 1963, og nye regler for personer født etter 1963.
- Pensjonen for personer under nye regler vil bestå av utbetalinger fra folketrygden, tjenstepensjon og egen sparing.
- Alle år fra du er 13 år og frem til du fyller 75 år tjener du opp pensjon i folketrygden. Arbeid skal lønne seg.
- Tjenstepensjon kan enten være ytelsespensjon eller innskuddspensjon.
- 7 av 10 bedrifter i privat sektor har innskuddspensjon.
- Fleksibel pensjonsalder fra 62 år og ingen avkorting mot arbeidsinntekt ved uttak av pensjon.



Fra New York til
Marsteinen fyr:
Kunstnerne Colette
Robbins, Kamiklla
Talbot, James Keul
og Geoff Farnsworth,
på Marsteinen fyr.
Magnus Stangeland
tok initiativet til å ruste
opp fyret og benytte
det som samlings-
punkt for Vestlandet.

