

5000 milliarder kroner

Møt revisoren
for oljefondet
Aase Aamdal
Lundgaard
side 15



Sørkornfondsjefen Jan-Erik Hæreid, side 14



Stenvik-suksess med shippinganalyser, side 20

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.

JOURNALIST

Kristian Badendyck Fjeldstad. Informasjonskonsulent i Kirkens Bymisjon. Frilanser gjennom Badendyck Media. Tidligere journalist i Fædrelandsvennen.

DESIGN OG PRODUKSJON

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

FOTOGRAFER

Tommy Næss
Mari Vold
Thomas Brun

TRYKK

HBO Haugesund
Opplag 6000
April 2014

NESTE NUMMER

Neste Optimum magasin kommer etter sommerferien 2014, med planlagt utgivelse tidlig september.



De mange unike kundene

Også i denne utgaven vil Optimum Magasinets lesere møte flere av selskapets kunder og ansatte. Det som kjennetegner Optimums kunder er at de alle har hatt stor suksess som gründere og ledere i norsk næringsliv.

De har enten etablert egne virksomheter eller de har arbeidet seg opp og frem til viktige lederposisjoner.

Hver og en av Optimums kunder er unike. De har alle sin helt spesielle historie. De har sine ønsker og behov. De er i ulike faser i livet. Derfor må hver kunde bli behandlet med skreddersøm.

Summen av det store antallet enkeltpersoner blir til slutt det store mangfoldet som kundene representerer.

Derfor er Optimum bevisst på å ha en stor bredde av produkter og leverandører, slik at det kan settes sammen helt unike investeringsløsninger for den enkelte. Kunderådgiverne er veldig opptatt av å følge opp sine kunder. Kundene skal behandles eksklusivt og individuelt i forhold til sine personlige målsettinger. Produktene som tilbys skal være eksklusive.

I intervjuet med Optimums administrerende direktør Hans-Petter Angell fremkommer det at selskapet i 2013 plasserte med god margin over 900 millioner friske kroner i egenkapital for kunder. Dermed er samlet forvaltet egenkapital 4 milliarder kroner. Totalkapital under rådgiving har passert 8 milliarder kroner. Hans-Petter Angell forklarer den positive utviklingen med at det er oppnådd avta-

ler med leverandører av høy kvalitet der Optimum har eksklusivitet i det norske markedet for mange produkter og investeringsløsninger.

Vi håper at det vil være av interesse å lese om noen av Optimums nye produkter, som Eiendomsinvest USA AS, det ferske såkornfondet Alliance Venture Spring AS eller DB Platinum CROCI Sectors som jakter lavprisede selskaper med skjulte verdier.

Ikke minst tror vi at det vil være av høy interesse å få møte kunden og revisoren Aase Aamdal Lundgaard. Hun leder 1200 ansatte i Deloitte og er ansvarlig revisor for Norges nasjonalformue, oljefondet. Kunden og shippingeksperten Robert E. Stenvik deler sine tanker om fremtiden for skipsfartsnæringen i dette nummeret av magasinet. Selskapet hans er eksperter på å se når vinden snur.

Men forvaltningen av deler av egne midler har han overlatt til Optimum.

Vi håper at du er en fornøyd kunde. Flere er det, helt siden etableringen av Optimum i 1991.

God lesning!
Redaktør Jørn Lekve

I vårsolen tegner horisonten seg vakkert over byfjorden i Bergen. Han ser lyst på 2014. Optimums administrerende direktør Hans-Petter Angell mener at forutsetningene er gode for at markedene vil bedre seg innneværende år. Samtidig gleder han seg over den gode utviklingen på produkt- og leverandørsiden, med synlige resultater av kvalitetsfokus. Også tilbakemeldingen fra Finanstilsynet på Optimums virksomhet gleder ham. Utgangspunktet for fortsatt vekst i 2014 er dermed sterkt til stede.

Ser lyst på 2014 med

OPTIMUM I VEKST

Eksklusive avtaler med KVALITETSLEVERANDØRER

- Optimum hadde en resultatfremgang på 11 millioner kroner i 2013 sammenlignet med året før.
- Utviklingen er gledelig og understreker det faktum at vi opplever økt etterspørsel etter våre produkter, sier administrerende direktør Hans-Petter Angell.

Økt inntjening og omsetning, lavere kostnader

Omsetningen i verdipapirforetaket Optimum ASA økte fra 56 til nær 65 millioner kroner fra 2012 til 2013.

Ordinært resultatet før skatt i 2012 viste et underskudd på 3,8 millioner. I løpet av fjoråret ble dette snudd til et ordinært resultat før skatt på 7,2 millioner kroner.

– Pilene peker rette veien for Optimum nå. I tillegg til en solid resultat - og omsetningsfremgang maktet vi også å redusere våre kostnader i fjor med godt over 2,5 millioner kroner, sier Hans-Petter Angell.

Passert fire milliarder i egenkapital

Optimum hadde suksess med flere nye fondstilbud i 2013, blant annet et nytt shippingfond som traff markedsutviklingen

svært godt. I år lanseres investeringsmuligheter i eiendomsprosjekt i USA, som det knyttes høye forventninger til. I 2013 plasserte Optimum med god margin over 900 millioner friske kroner i egenkapital for kunder. Dermed har samlet forvaltet egenkapital for kunder passert 4 milliarder kroner. Totalkapital under rådgiving har passert 8 milliarder kroner.

Har eksklusivitet med kvalitetsleverandører

Hans-Petter Angell forklarer den positive utviklingen med at de har oppnådd gode avtaler med kvalitetsleverandører hvor Optimum har eksklusivitet i det norske markedet for mange produkter og investeringsløsninger. – Vi har opparbeidet et bredt produktspekter som er tilgjengelig for våre kunder. Vi ser at mange ønsker nettopp de produktene og investeringsløsningene som bare Optimum kan tilby i Norge. Det er med på å gjøre oss unike.

Optimum har 24 års fartstid som samarbeidspartner for gründere og ledere i norsk nærings-

liv. Vi har en lang horisont. Vi gir langsiktige og seriøse råd. Vår erfaring er at det gir best resultater over tid, sier Hans-Petter Angell.

Flere av Optimums nye produkter og investeringsløsninger er beskrevet i dette kundemagasinet.

Vil befeste selvstendig posisjon og ansette flere

Optimum ASA ønsker å befeste sin selvstendige posisjon som en frittstående finansiell rådgiver i Norge. Selskapets hovedkontor er i Bergen samt at det er avdelingskontorer i Trondheim, Stavanger og Oslo. Selskapet har 44 ansatte. Nå skal det rekrutteres flere:

– Det er vår målsetting å rekruttere flere medarbeidere i 2014 til alle våre kontorer, som en naturlig konsekvens av den veksten vi opplever at vi har i markedet. Vi er på jakt etter erfarne rådgivere med det rette verdigrunnlaget, samt nyutdannede økonomer med mastergrad, sier Angell.

Etikk og moral høyt på agendaen i Optimum

Optimum har utarbeidet etiske regler som er vedtatt av selskapets styre. Alle medarbeiderne i Optimum skal i enhver sammenheng der de identifiseres med Optimum kjennetegnes ved at de har høy etisk standard. Dette innebærer at medarbeiderne skal vise en atferd som er tillitvekkende, ærlig og redelig, og som er i henhold til de normer, regler og lover som gjelder i samfunnet. Hele regelverket kan leses på optimum.no.

– Vi er opptatt av å ha sterkt fokus på dette. Vi har dessverre sett i for mange saker at det innen vår næring har vært gjort ting som ikke har vært til kundenes beste. Dette skyldes ofte mangelfull intern kontroll, ikke

gode nok compliance-rutiner og hvilke verdier et selskap vektlegger. Derfor så vi det som meget positivt at vi hadde stedlig tilsyn fra Finanstilsynet i fjor, sier Hans-Petter Angell.

Positivt tilsyn fra Finanstilsynet

Finanstilsynet gjennomførte stedlig tilsyn september 2013.

De stilte med en svært kompetent team med lang erfaring fra finans. Resultatet av tilsynet fremkom i en endelig rapport i februar 2014. Alt overveiende var den positiv, men det ble også pekt på forbedringsområder. – Dette ser vi meget positivt på. Det var en god prosess som vil bidra til at vi i Optimum er enda mer skjerpet i vårt arbeide, spesielt knyttet til compliance og intern kontroll, sier Hans-Petter Angell.

Høy integritet

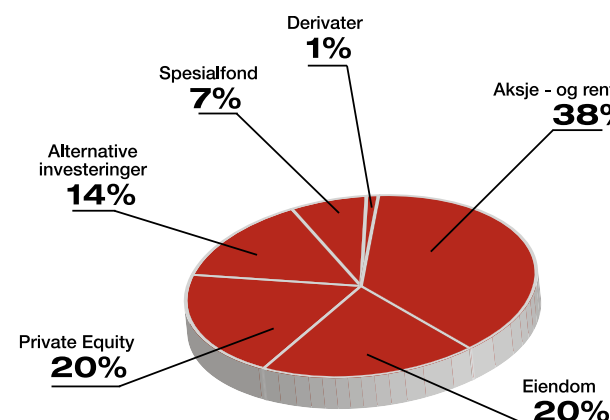
Han peker på at viktige kjerneverdier i Optimum er erfaring, troverdighet, engasjement og kundeforståelse.

– Våre medarbeidere har en høy integritet. Vi bruker store ressurser for å kvalitetssikre at vi hele tiden driver godt innenfor vår konsesjon, og Finanstilsynets regelverk. Derfor var det veldig fint å få dette bekreftet etter det stedlige tilsynet, samtidig som det gir oss lærdom og innsikt som vi tar med oss videre slik at vi hele tiden kan arbeide til det beste for våre kunder, sier Angell.

Langsiktig og frittstående

Optimums grunnholdning er at en ikke skal påvirkes av kortsiktige svingninger basert på frykt og mediestøy. Optimum vet av erfaring og investeringsfilosofi at markedene vil komme tilbake igjen. I den lange trenden vil kortsiktige svingninger i markedet, i det lange løp fremstå som krusninger på vannet.

Det er vår målsetting å rekruttere flere medarbeidere i 2014 til alle våre kontorer, som en naturlig konsekvens av den veksten vi opplever at vi har i markedet, sier Hans-Petter Angell.



“Vi råder våre kunder til å holde seg unna enkeltaksjer”

- Optimums omdømme er avhengig av at selskapet driver god langsiktig rådgiving. Fornøyde kunder er helt nødvendig. De er Optimums beste ambassadører. Årsaken til at Optimum er ett av svært få gjenværende selvstendige rådgivningselskaper har sitt fundament og utgangspunkt i selskapets kjerneverdier og det faktum at Optimum jobber helt frittstående, sier Hans-Petter Angell.

Det lave rentenivået vil vedvare
De fleste økonomiske indikatorer bekrefter trenden med et lavrentemarked de kommende to til tre årene. Dette bidrar til at kundene ser at det vil innebære et verdi-

tap å bare plassere investeringene sine i bankinnskudd, samtidig som investeringer i enkeltaksjer er risikoutsatt.

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 ønsker også at investorene bredder sine investeringer i andre ting enn bare PE-fond, siden pengene ikke vil være så likvide her, før innløsning nærmer seg.

Fra 10 til 15 prosent avkastning

- Dersom investeringene er bredt sammensatt og deler av porteføljen gir inflasjonsbeskyttelse, så mener jeg det bør være realistisk med 10 til 15 prosent årlig avkastning, dersom deler av investeringen foretas i ulike aktiva - fond, private equity-fond

og aksjefond, sier Optimums administrerende direktør Hans Petter Angell.

Han har etter tre års tid i sjefsstolen i Optimum klare ambisjoner for fremtiden. Selskapet skal i løpet av de neste tolv månedene øke antallet rådgivere på samtlige kontor.

Støtter seg til Yale-modellen

- Vi råder våre kunder til å holde seg unna enkeltaksjer. Det er alt for risikofyllt. Vi mener at det er langt bedre å tenke langsiktig og sette sammen en spredt portefølje. Den kan for eksempel bestå av 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 robust over tid. I tillegg legger vi stor vekt på å velge de rette samarbeidspartnerne, som har vist til gode resultater over tid, sier Hans-Petter Angell.

MEDVIND FOR NYTT SHIPPINGFOND

Maritime Opportunities var shippingfondet som ble introdusert i forrige utgave av Optimum-Magasinet. Fondet har nå avsluttet sin kapitalinnhentingsperiode og det ble totalt hentet 170 millioner kroner til fondet og co-investeringer. Fondet har gjort flere investeringer siden forrige nummer.

Maritime Opportunities ble etablert høsten 2012 i en periode der det var mye pessimisme i shippingsektoren, men det er åpenbart i etterkant at timingen for en lansering var veldig god. Den siste tiden har det vært økende optimisme, stigende skipsverdier og økte ratet. Fondet har så langt investert i tre ulike prosjekter og segmenter.

Fondets første investering var et kjøp i annenhåndsmarkedet der man kjøpte andeler i et seismikkskip (Volstad Maritime DIS II). Fondet har så langt mottatt 15 % i rene utbytter utover verdistigningen i prosjektet. Fondets andre investering var en co-investering med det danske rederiet Ultrabulck der fondet på like vilkår investerte i to tørrlastskip under bygging i Kina. Den tredje og siste investeringen ble nylig gjort i to containerskip der selger er en tysk bank som har tatt

over skipene fra et tysk syndikat som har gått konkurs. Skipene ble kjøpt på en historisk lav pris og fondet vil således være godt posisjonert for en oppgang i dette markedet.

Utover dette vurderer forvalter og styret flere nye prosjekter og man tar sikte på å være fullinvestert i løpet av 2014. Det er mange spennende muligheter i markedet og det gjelder nå å finne de prosjektene som kan gi fondet høyest mulig avkastning før det skal avvikles i 2018.



Du tror det ikke før du ser det;
CROCI Sectors med 11,9 % årlig snittavkastning:

JAKTER lavprisede selskaper med skjulte verdier

Det høres nesten usannsynlig ut, men statistikken lyver ikke: CROCI Sectors har i en periode på cirka 10 år slått verdensindeksen med godt over fem prosent. Nå kan også Optimums kunder velge dette produktet, sier Kjell-Gunnar Fjeldstad (bilde).

Aksjefondet heter DB Platinum CROCI Sectors Fund. Optimum er per dags dato de eneste som distribuerer fondet i det norske markedet. Det er et spisset fond med en aktiv strategi, og det kan vise til en meget god avkastningshistorikk.

- Det var i forbindelse med Deutsche Bank sitt samarbeid med Optimum at vi lanserte en egen NOK-klasse for Optimums kunder for å eliminere valuta-svingningene i fondet, sier Kjell-Gunnar Fjeldstad, direktør for Asset Management i Optimum ASA.

På jakt etter merverdier

Deutsche Banks metode (se også faktaboks) muliggjør en sammenligning av selskapenes verddivurderinger på tvers av sektor og regioner. Dette skjer ved å foreta visse justeringer i selskapenes innberettede regnskaper. Metoden er utviklet for å identifisere merverdi hos selskapene og dermed også finne de selskapene som er lavest priset. Metoden

søker å identifisere den faktiske markedsverdien til selskapene det investerer i, unngå overbetaling og unngå kjøp av aksjer med de største nedsidene.

Europa, USA og Japan

Hver måned identifiserer fondet de tre sektorene med lavest gjennomsnittlig prising (basert på CROCI-metodikken) og velger deretter de 10 aksjene med lavest prising innenfor hver sektor. Fondet har dermed minimum 30 aksjer i beholdning til enhver tid og fondet dekker selskaper i Europa, USA og Japan.

11,9 prosent årlig snittavkastning siden 2005

CROCI Sectors har gitt investorene en flott reise siden oppstarten i 2005, med 11,9 % årlig avkastning. Verdensindeksen har til sammenlikning gitt 6,6 % årlig avkastning i samme periode. CROCI Sectors har altså i en periode på ca 10 år slått verdensindeksen med godt over fem prosentpoeng per år.
- Fondet passer for investorer

CROCI SECTORS

CROCI står for Cash Return on Capital Invested eller ”penger tilbake på investert kapital”. Metoden ble utviklet av Deutsche Bank i 1996 og har en meget imponerende avkastningshistorikk. CROCI Sectors, som er indeksen Optimum tilbyr sine kunder, er en spissing av CROCI-metodikken og ble startet i 2005. I dag finnes det 16 ulike CROCI-indeks med ulike eksponeringer, men som alle bygger på den samme metodikken og det er totalt investert over NOK 62 milliarder i disse indeksene. Alle avkastningstall i denne artikkelen er per 31.12.13.



Satser på eiendom

Tekst: Jørn Lekve • Foto: Tommy Næss

i USA

Optimums kunder kan nå kjøpe seg inn i verdiveksten som har startet innen eiendomsmarkedet i USA, gjennom det nye fondet Eiendomsinvest USA AS.

Det er ventet en betydelig vekst i både leiepriser og eiendomsverdier de kommende to til fem årene.

Oljedrevet Denver ekspansjon
De to geografiske vekstområder

som det nye fondet har sirklet inn er Denver og Florida.

Med seg på laget har Optimum norskamerikaneren Kenneth Grant, som kjenner eiendomsmarkedet i USA inngående.

– New York har alt tatt ut mye av prisveksten. Der mener jeg det er for dyrt å kjøpe seg inn nå. Men i vekstområder som Denver i Colorado og i Florida er det

mange interessante objekter. Her er det yrende økonomisk aktivitet. Skattenivået er lavt. I Denver drives utviklingen hovedsakelig frem av veksten innen oljenæringen, mens Florida tiltrekker seg mange tilflyttere og selskaper på bakgrunn av nullskatten på inntekt der. Kapital og kjøpere er tilbake etter en lang periode med historisk lave priser innen eiendom. Dette har bidratt til å sette fart på det amerikanske

Mye tyder på at 2014 blir året for amerikansk opptur. Renten er lav. Bankene har frisknet til. Ledigheten faller. Etter flere år der verdens største økonomi har vært langt nede, tyder alt på at USA nå vil vise muskler igjen. Dette mener Optimum vil føre til at eiendomsmarkedet skal opp igjen.

eiendomsmarkedet, sier Kenneth Grant.

Befolkningen i Denver har nå ristet av seg det forsmadelige tapet for deres fotballag, Denver Broncos, i Super Bowl. Mange flytter til byen, som ligger i staten Colorado.

Boliginvestor med lang erfaring

Vi treffer han på et informasjonsmøte for Optimumansatte i Bergen.

Han har nettopp kommet fra selskapets kontor i Trondheim, før turen går videre til Stavanger og Oslokontoret.

Kenneth Grant (64) har over 30 års erfaring fra eiendomsmarkedet både i USA og Norge. Han vil være ansvarlig for prosjektmgling og den lokale forvaltningen av investeringene til Eiendomsinvest USA AS, som Optimum tilrettelegger og tilbyr sine kunder.

Grant startet som eiendomsmedler i Denver og har gjennomført flere transaksjoner både som co-investor og som prosjektmedler. Han har i dag en portefølje av seks store kontorbygg i Denver, som utgjør nesten ti prosent av den sentrale eiendomsmassen i byen.

Han driver også sitt eget eiendomsforvaltningsselskap i Denver med 18 ansatte som fokuserer på eiendomsutvikling og forvaltning. Grant har tidligere også eiet et sentralt forretningsbygg på fornemme 5th Avenue i New York, som han solgte med en betydelig gevinst.

Tett på markedet

– Det er en stor fordel for oss at Kenneth Grant er så tett på våre investeringer, sier Optimums direktør for Asset Management,



Dette er 700 17th Street som er et av Grants bygg i Denver.



Kjell-Gunnar Fjeldstad. Han utgjør sammen med advokaten Gunnar Aardal og Kenneth Grant styret for det nye selskapet Eiendomsinvest USA AS. Det er disse tre som foretar investeringsbeslutningene. Investorene vil komme fra Optimums kundemasse, i tillegg til at Kenneth Grant går inn med egne penger. Optimum tilrettelegger emisjonene mens Cleaves Securities er forvalter og forretningsfører.

Rettet emisjon mot 149 investorer

– Vi har samarbeidet med Kenneth Grant tidligere innen shippinginvesteringer og gleder oss nå til å ta fatt på et meget lovende og spennende eiendomsmarked i USA, sier prosjektmegler Bård Antonsen i Cleaves Securities.

Selskapet ble etablert i 1976 og er i dag en av fem norske partnereide uavhengige fullservice prosjektmeglerhus med fokus på prosjektfinansiering innenfor eiendom, shipping og offshore. Målet er at Optimum henter inn 100 millioner norske kroner, basert på flere rettede emisjoner.

– Minimumsbeløpet man kan tegne seg for er på 250.000 kroner. Vi noterer oss at det har vært stor interesse for dette nye produktet vårt, sier Kjell-Gunnar Fjeldstad.

12 prosent avkastning

Målet for Eiendomsinvest USA AS er en gjennomsnittlig årlig avkastning (IRR) på 12 prosent. Levetiden er estimert til fire år fra siste emisjon. Det er utarbeidet exitstrategier som i hovedsak

GODT SAMARBEID:

– Vi har samarbeidet med Kenneth Grant tidligere innen shippinginvesteringer og vi er nå svært fornøyde med å få Kenneth på laget også innen eiendom, sier prosjektmegler Bård Antonsen i Cleaves Securities, som er forvalter og forretningsfører for Eiendomsinvest USA AS.

tilsier utbetaling til investorene etter salg av eiendommene i USA etter investeringstidens forløp.

– Hvordan er det mulig å tjene så mye på kjøp av eiendom i USA?

– Vi ser at det er mulig å kjøpe meget gode forretningsbygg i sentrale og ekspansive områder til ganske lave inngangsverdier. Samtidig vet vi at det er stort potensiale for å reforhandle leiekontraktene til vesentlig høyere nivåer. I tillegg drifter vi eiendommene i Denver selv og har dermed god kontroll på kostnadene ved å eie næringsbygg, sier Kenneth Grant.

Kenneth Grant er født på den amerikanske nasjonaldagen 4. juli 1949. Familien emigrerte til USA og han studerte og jobbet innen eiendomsforvaltning i Denver. Der har han i dag sitt eget eiendomsforvaltningsselskap, Toma West. Det besitter hele 166 000 kvadratmeter næringsseiendom og 3000 parkeringsplasser.

Men han har også gjort betydelige investeringer i Norge, mye innen alpinbakker.



GOD BELIGGENHET: Bildene viser deler av den første investeringen, i Orchard Falls like ved sentrum i pulserende Denver.

Første investering: ORCHARD FALLS

Eiendomsinvest USA AS er allerede i ferd med å gjennomføre sin første investering. Fondets andel i investeringen vil avhenge av hvilket volum som hentes inn i den første emisjonen, og forventet egenkapitalbehov for eiendommen er i overkant av syv millioner dollar. Totalt er kjøpsprisen på eiendommen cirka 26 millioner dollar, eller 160 millioner kroner basert på dagens dollarkurs.

Totale leieinntekter beløper seg til omtrent 3 millioner

dollar, og netto yield (direkteavkastningen) er cirka 7 %.

Eiendommen har en god beliggenhet i et av Denvers beste områder for kontorbygg, 20 minutter fra downtown Denver. Strategien er å videreutvikle eiendommen og selge den etter en periode med videre vekst i eiendomsprisene i Denver. Det er en målsetting å selge eiendommen på en nettoyield på 6,5 %, og dette vil gi en forventet avkastning på cirka 12%.

Hold leietakerne happy!

Det er viktig med fornøyde leietakere for en eier av næringsbygg, enten det er i Norge eller USA. Kenneth Grant sier at det er to ting som alltid må være tipp-topp:

VENTILASJON OG HEISER

– Hvis dette ikke fungerer og hvis det i tillegg er dårlig renhold, ja da sliter du. Det er hyggelig å registrere at vi har beholdt de aller fleste leietakerne våre i Denver, selv om vi har satt opp leien deres. Det tror jeg har mye med at de i utgangspunktet er fornøyde leietakere, samt at de forstår at markedsprisene for leie har gått opp, i takt med det økonomiske oppsvinget som nå skjer i USA, sier han.

RISIKOEN ER LEIETAKERNE

Den største risikoen knyttet til en investering i Eiendomsinvest USA AS vil være i leietakermassen. Dersom store deler av denne forsvinner etter et oppkjøp, vil inntektene bli redusert. Investeringer i eiendom i USA er forbundet med høy risiko. Derfor må investorer grundig vurdere de ulike risikofaktorene innenfor både marked, bransje og selskapsrisiko.

Optimum har utarbeidet et informasjonsmemorandum som beskriver ulike risikoforhold og andre forhold, i en innbydelse til å delta som investor i emisjonen.

Sterkt såkornfond reiser seg

- Telenor, Kistefos og Umoe er med
- Lav terskel og eksklusivitet for Optimumkunder



Optimums kunder har nå fått muligheten til å delta i det nye såkornfondet Alliance Venture Spring AS. Minste inngangsbillett er på kr. 250.000. Målet er at fondet samlet sett henter inn 500 millioner kroner, der Optimums kunder kan bidra med fra 40 til 80 millioner kroner.

– Vi er meget glade for å være med på dette. Teamet bak fondet er sterkt og vi ser også at store kjente investorer som Telenor, Kistefos og Umoe er med i tillegg til at Innovasjon Norge er garantist for statlig deltagelse på opp til 250 millioner kroner,

sier direktør Rådgiving Per Arne Johnsen i Optimum ASA.

– Kombinasjonen av et meget kompetent team og statlig risikoavlastning gjør Alliance Venture Spring til en særdeles attraktiv investering for private investorer samtidig som man også bidrar til at det skjer nyskaping og vekst i Norge, sier Optimums direktør for Asset Management, Kjell-Gunnar Fjeldstad.

Et av to nasjonale såkornfond
Det var i november i fjor at Innovasjon Norge presenterte de to første nasjonalt dekkende såkornfondene. En rekke fond hadde vært delaktig i en lukket konkurranse, der til slutt så-

- Staten avlaster risikoen
- Private investorer øker gevinstmulighetene
- Nettverk av over 20 seriegründere

kornfondene ProVenture Seed i Trondheim og Alliance Venture Spring AS i Oslo ble valgt ut.

Lavere terskel for Optimumkunder

Optimums kunder får tilgang til såkornfondet med base i Oslo via et eget såkalt feeder-selskap som skal investere i Alliance Venture Spring AS, gjennom AVS Feeder AS.

Statlig rabatt

Alliance Venture Spring AS vil bli et sterkt instrument for nyskaping og innovasjon innen IKT. Tidligere administrerende direktør i Innovasjon Norge, Gunn Ovesen, har uttalt at bedrifter i en tidlig fase har sterkt behov for tilgang til risikokapital, noe etableringen av disse to såkornfondene vil bidra til.

– Totalkapitalen i såkornfondet blir på ca. 500 millioner kroner, hvor Innovasjon Norge vil delta med halve beløpet og private investorer med den andre halvparten. Selv om Innovasjon Norge

investerer 50 prosent av kapitalen er det et stort rabattelement for de private eierne her, siden Innovasjon Norge bare tildeles et eierskap på 42,5 prosent. De private eierne tildeles følgende 57,5 prosent eierskap, noe som representerer en betydelig rabatt. Dette gjør selvsagt investeringer her ekstra interessant, sier Optimums direktør for Asset Management, Kjell-Gunnar Fjeldstad.

Norsk teknologisuksess

Norge kan i løpet av de senere årene vise til en rekke suksesser innen Informasjons- og kommunikasjonsteknologi (IKT). Dyktige norske gründere har etablert stadig nye selskaper med unik teknologi og stort potensiale. Såkornfondet som Optimum nå deltar i ønsker å gripe de mange mulighetene til å investere i et utvalg av disse selskapene og bidra med internasjonalisering og vekst.

– En investering i Alliance Venture Spring passer godt for investorer som ønsker eksponering mot en portefølje av spennende norske tidligfase teknologiske selskaper, uten at en som investor må ta stilling til konkrete investeringsbeslutninger og forvaltning, sier direktør Rådgiving Per Arne Johnsen i Optimum ASA.



GOD MIKS AV STAT OG PRIVAT:

– Vi er meget glade for å være med på dette. Det at store kjente private investorer - samt Innovasjon Norge - er med, gjør at risikoen reduseres betydelig, sier direktør Rådgiving Per Arne Johnsen i Optimum ASA.



SPENNENDE INVESTERING SAMT BIDRAG TIL NYSKAPING:

– Dette er en særdeles attraktiv investering samtidig som man også bidrar til nyskaping og vekst i Norge, sier Optimums direktør for Asset Management, Kjell-Gunnar Fjeldstad.



STERK LEDER-GRUPPE MED LANG ERFARING: Daglig leder Jan-Erik Hæreid har satt sammen et meget sterkt team i ledergruppen for Alliance Venture Spring. Fra venstre Erling Maartman-Moe, Jan-Erik Hæreid, Bente Loe, Arne Tonning, Johan Gjesdahl og Bjørn Christensen.

Derfor er timingen god nå

– Timingen for å investere i nye selskaper innen informasjons- og kommunikasjonsteknologi er meget god nå, sier daglig leder for Alliance Venture Spring, Jan-Erik Hæreid.

Han har en imponerende utdanning, erfaring og merittliste innen norsk og internasjonalt næringsliv, med toppstillinger innen både Kongsberg Norcontrol og Conoco, samt at han ledet Innovasjon Norge i San Francisco inntil han etablerte Alliance Venture i 2000.

Stort internasjonalt nettverk og nettverk med seriegründere og ledere

– Tilførselen vi nå får av frisk kapital gjør at vi vil stå mye sterkere i vårt arbeid med å gå inn i spennende nye prosjekter. Timingen for

såkornfond er optimal nå. Det er motsyklisk. Det er liten konkurranse om å gå inn i prosjekter. Vi har en meget kompetent ledergruppe i selskapet med lang og bred erfaring innen IKT, men ikke minst så sitter vi på et meget verdifullt nettverk av ressurspersoner i Norge og internasjonalt.

Over tid har vi bygget opp et nettverk på mellom 20 og 30 seriegründere og ledere i Norge. Disse har alle hatt stor suksess. Nå går de også inn på eiersiden i fondet med ca 50 millioner kroner til sammen. I tillegg vil de involvere seg aktivt i eierrollen. Dette betyr at vi har et meget godt utgangspunkt for å velge de rette prosjektene, sier Jan-Erik Hæreid.

Dedikert team

Med seg i ledergruppen har han Erling Maartmann-Moe, Arne Tonning, Bjørn Christensen, Johan Gjesdahl og Bente Loe. – Tidligfase venture er

arbeidskrevende og krever et dedikert team som kan gi betydelig meravkastning gjennom aktivt eierskap. Vi har til sammen lang erfaring med operativt arbeid i ulike IKT-selskaper både nasjonalt og internasjonalt, før vi startet opp med investeringsvirksomheten for godt over ti år siden, sier Jan-Erik Hæreid.

Norge er unikt testmarked

Han forteller at Norge er et veldig bra testmarked for nye produkter.

– Vi har en befolkning med høyt utdanningsnivå og stor interesse for å ta i bruk nye teknologiske løsninger. Det gjør at Norge ligger i forkant på mange IKT-områder. – Vi fokuserer normalt på nye prosjekter og nye selskaper som krever begrenset kapital og som kan skaleres gjennom globale partnerskap. Et eksempel på dette er vår investering i det Oslo- og New York-baserte selskapet bMenu. De

lager et produkt som automatisk tilpasser nettsider til mobiltelefoner. Brukerne betaler en månedlig avgift og får tilpassede nettsider til mindre skjermer. Dette er en meget effektiv løsning der vi forventer en kraftig vekst i omsetningen i løpet av kort tid, sier Jan-Erik Hæreid.

Langsiktig investering

Han understreker at en investering i Alliance Venture er en langsiktig kommittering, med en typisk tidshorisont fra syv til tolv år, men med relativt beskjeden investering de første årene. – Vi er glad for det gode samarbeidet vi har med Optimum. Jeg er også glad for at vi Norge har kommet langt innen IKT og at vi har så mange dyktige gründere som etablerer stadig nye IT-selskaper med unik teknologi og potensiale. Alliance Venture Spring ønsker å gripe muligheten til å investere i disse selskapene i en tidlig fase av deres liv, sier Jan-Erik Hæreid.

Hun vokter vår felles formue på

5000 milliarder kroner



Aase Aamdal Lundgaard (56)

ville bare gjøre noe annet enn alle andre i familien.

Nå leder hun 1200 ansatte i Deloitte og er ansvarlig revisor for Norges nasjonalformue, oljefondet.

AASE AAMDAL LUNDGAARD (56)

- Daglig leder i Deloitte
- Statsautorisert revisor fra Norges Handelshøyskole
- Har vært ansvarlig revisor for flere av Norges største virksomheter, deriblant Statens pensjonsfond utland (oljefondet), Norges Bank, Norsk Hydro, NSB og Statkraft
- Styremedlem ved Norges Handelshøyskole, nestleder i Ekspertutvalget nedsatt av Finansdepartementet
- To barn, Karianne 28 år, Jon Erik 24 år.

DELOITTE:

- Verdens største leverandør av profesjonelle tjenester innen revisjon, rådgivning og advokat-tjenester.
- 1200 ansatte ved 20 kontorer i Norge.
- Flyttet nylig inn i det spektakulære Deloittehuset blant Barcodebygningene i Bjørvika

Hver nordmann eier nå én million kroner i Norges pensjonsfond utland, populært kalt oljefondet. Ved utgangen av 2013 var fondets verdi svimlende 5038 milliarder kroner – en økning på 1222 milliarder kroner fra fjoråret. Nylig kom årsrapporten med historiens nest beste avkastning. Deloitte-sjef Aase Aamdal Lundgaard er kvinnen som setter to streker under svaret og underskriften på kontrollen av det endelige regnskapet.

Og interessen rundt fondet er enorm. Den ene uken forteller Dagens Næringsliv på sin forside om hvordan småsparere kan få høyere avkastning med oljefondets metode. Den andre uken forteller Bergens Tidende på sin at oljefondet tapte 10 milliarder kroner på å selge seg ut av tobakksindustrien. Mange mener mye. Selvfølgelig. Det er tross alt nasjonalformuen vår.

Attpåklatt. I storfamilien på Vet-takollen i Oslo var Aase minst av fire. En attpåklatt. Bortskjemt, påstår søsknene. Aase er ikke enig, selv om foreldrene nok jenket litt på krave-vene til den yngste i flokken.

– Mor og far ville at jeg skulle bli sykepleier. Det var trygt, lurt og smart. Jeg begynte å jobbe som pleiemedhjelper på Ullevål, og søkte faktisk sykepleierskolen da jeg gikk ut av videregående, sier Lundgaard.

Dermed var siste av samtlige familiemedlemmer trygt plassert i helsevesenet. Nesten. For da det også rant inn med mulige svogere og svigerinner med hvit frakk i familieselskapene, ble attpåklatten svett i hendene. Hun

gjorde helomvendig. Valget falt på revisjon.

– For meg var valget om å begynne på en revisjonskarriere mer et forsøk på å gjøre noe annet enn alle andre. Det er i grunnen helt tilfeldig at jeg er her.

Flaks. Deloitte er verdens største leverandør av profesjonelle tjenester innen revisjon, rådgivning og advokat-tjenester. Som en av landets største arbeidsgivere har selskapet 1200 ansatte ved 20 kontorer i Norge. Arkitektkontoret Snøhetta har tegnet Deloittehuset, «Isfjellet», som anses å være det mest spektakulære bygget blant Barcodebygningene i Bjørvika til nå. I desember flyttet troppene fra Skøyen til Oslos nye prestisjebydel. I de hypermoderne lokalene viser Lundgaard frem byggets «aktivitetsstyrte kontor», der ingen har fast plass og hvem som helst kan få sjefen ved siden av seg.

– Jeg tenker at jeg har vært kjempeheldig, og føler at jeg alltid har vært tilstede der hvor det har skjedd store ting.

Om Optimum:
“I alle år har det vært jeg som skal passe på en kunde, nå er det plutselig noen som interesserer seg for meg”

– Er det fort gjort å ta ting rundt seg for gitt?

– Nei, for jeg tenker at jeg har hatt flaks som har fått oppleve dette.

– Flaks?

– Ja, ingen i familien arbeidet i næringslivet, jeg hadde ingen spesielle forbilder, og jeg har aldri hatt noe mål eller ambisjon om å bli verken leder eller toppleder. Jeg kom inn som ung og nyutdannet, og fikk være med på de største oppdragene fra star-

ten. Noen gav meg tillit, trodde på meg og lot meg bygge opp en kompetanse som etterhvert ble etterspurt, sier Lundgaard.

Gjennom sine 34 år i Deloitte har hun jobbet med de største transaksjonene som har vært i det norske markedet. Også rekordene. Da Norsk Hydro i 2002 kjøpte tyske VAW Aluminium for 21,2 milliarder kroner, var det tidenes største norske oppkjøp i utlandet. Regnskap som beslutningsgrunnlag var viktig. Aamdal Lundgaard hadde navnet på papiret. Slik hun hadde da Hydro fusjonerte med Statoil. Og da Statkraft inngikk en bytteavtale med tyske E.ON AG med en total verdi på ca. 36 milliarder kroner.

Allerede i 1997 ble hun leder for Deloitte's viktigste avdeling, revisjon. I 2011 ble hun toppsjef i selskapet.

– I utgangspunktet tenkte jeg ikke på å søke jobben, men jeg fikk spørsmål om jeg kunne gjøre det. Etter flere oppfordringer fra kollegaer som trodde jeg ville klare det, begynte også jeg å tro på det. Og jeg tenker at jeg har klart det.

Har ofret tid med barna. Bak karrieren ligger årevis med hardt arbeid. Mye arbeid.

– Barna mine vil si at jeg har jobbet veldig mye gjennom deres oppvekst. Det vil si mange perioder med seks-syv arbeidsdager i uken. Men jeg jobber mye mindre nå enn for noen år siden. Utviklingen i arbeidslivet går den veien. Det stilles mer krav til fritid og et liv utenfor jobben, og jeg ser særlig de unge er opptatt av dette.

Man ønsker tid til barn, familie, rollen som foreldre, være til stede på fritidsaktiviteter, kjøre til fritidsaktiviteter, trene og være med venner.





Anne Harris (53),
forretningsforbindelse fra Hydro
og Entra

Aase er faglig meget solid, i tillegg er hun en utmerket pedagog. Finner fornuftige løsninger, selv på svært krevende utfordringer. Aase er en av de mest løsningsorienterte og pragmatiske revisorene jeg har jobbet med. Tar ut gode team og følger opp veldig bra. Står fjellstøtt på sine egne standpunkter og er nok mye tøffere enn det hun kan se ut som.



Karianne Aamdal Lundgaard (28),
datter og advokatfullmektig

Mamma er flink til å si at man er god nok som man er, og har gitt oss mye selvtillit. Det har aldri handlet om penger, fasade eller snobbete ting. Mamma har alltid vært veldig tilstede, selv om hun har jobbet mye. Om hun skulle sitte i verdens viktigste møte så vet jeg at hun tar telefonen om jeg ringer. Også har hun strikkedilla, og kommer med en hjemmelaget genser i halvåret.



Ingebret Grude Hisdal (64),
partner og tidl. daglig leder
i Deloitte

Det var ingen tvil om at hun var den neste lederen av Deloitte. Aase er dyktig. Ikke karrierebevisst, men opptatt av å kunne påvirke viktige prosesser, og det har tatt henne dit hun er i dag. Kjennetegnes av godt humør og evnen til å få med seg folk. Hun får respekt gjennom en kombinasjon av faglig kompetanse og personlighet, mer enn posisjonen hun har.

– Hvordan har det vært for deg?
– Jeg har nok ikke vært like mye til stede, sånn er det.

– Hvordan oppleves det?
– Helt greit, jeg ser ikke at mine barn har hatt noe vondt av det. Jeg angreir ikke på det. Jeg har to flotte, flinke og selvstendige barn. Det har gått helt fint.
– Hva er du opptatt av som leder?
– At det skapes en kultur hvor vi gjør og oppnår ting sammen, hvor det vises omtanke for dem man jobber sammen med, og bevissthet rundt hvor avhengig vi alle er av hverandre for å lykkes. Jeg vil ikke ha disse spisse albuene. Det skal ikke handle om å fremheve seg selv, men firmaet og personene man jobber med, sier Lundgaard, som mener hun aldri har konkurrert med andre enn seg selv. Både på jobb og når hun løper Birken eller tar skiene fatt i Valdremarsjen på 6,5 mil fra hytta på Beitostølen til Danebu i Aurdal.

– Også bruker jeg helt bevisst fordelen min som kvinnelig leder i en mannsdominert bransje så strategisk som mulig. Man blir jo lettere sett og husket når man skiller seg litt ut fra alle de mørke dressene.

Mediestrategi. Lundgaard har nemlig sett seg lei av å miste kvinnelige ledertalenter. Som nyansatt Deloitte-sjef gikk hun ut i Dagens Næringsliv og tok til orde for statlig inngripen for å få flere kvinnelige ledere; fedre bør tvinges til å ta mer pappapermisjon, ulik fordeling mellom mor og far er en av grunnene til at det er færre kvinnelige enn mannlige ledere, selskapene må lære seg å håndtere at småbarnsforeldre blir borte i perioder. Siden har mediene raskt funnet frem til 56-åringens navn når det handler

“Jentene er minst like flinke som guttene, og skal vi ha de beste til norsk næringsliv, så må vi ha med oss en større andel kvinner”



om kvinners kamp i næringslivet.

– Jeg er primært ikke opptatt av å få kvinner inn i næringslivet fra et likestillingsperspektiv, men ut ifra tanken om at minst halvparten av alle som går ut av universiteter eller høyskoler er kvinner. Jentene er minst like flinke som guttene, og skal vi ha de beste til norsk næringsliv, så må vi ha med oss en større andel kvinner. Det handler også om å få andre synsvinkler inn i viktige avgjørelser.

Deloitte ansetter årlig 100-150 nyutdannede, omtrent like mange menn og kvinner. Menn dominerer imidlertid i ledelsen og blant partnerne.

– Vi har nettopp gjennomført en undersøkelse sammen med fem andre store virksomheter, hvor kvinnene bekrefter at det ikke finnes et glasstak som hindret

dem i å ta steget. Samtidig oppgir kvinnene at de vil ta karriereveien. Vi vet mer, men vi vet ikke så mye mer om hva vi skal gjøre. Men vi kan i alle fall glede oss over at unge kvinner er mer målbevisst enn jeg var.

– **Burde vært mer opptatt av penger.** Tilfeldig eller ikke, Aase ble partner i Deloitte i 1991 og har hevet topplederlønn for å holde orden på enorme tall siden midten av 90-tallet.

– Hvordan er ditt forhold til penger?

– Jeg er jo heldig og har en veldig god økonomi, så sånn sett har jeg et veldig avslappet forhold til penger. Litt for avslappet, tror jeg. Jeg kaster ikke penger ut av vinduet, men har aldri brydd meg om å finregne på kassalappen eller se etter rabat-

ter og salg. Jeg burde kanskje være mer opptatt av alle smarte ting jeg kan gjøre for å få ekstra utbytte, men det er jeg ikke.

– Hvordan endte du da i Optimum?

– Hehe, det er helt tilfeldig. En kollega var kunde og Optimum fikk presentere seg på et møte i Deloitte, og noen av oss sa ja til å ta et personlig møte. Jeg er ikke så veldig interessert og tar meg ikke tid til å sette meg inn i alle mulige detaljer, så når de gir meg et råd stoler jeg på det.

Hvordan er det å være kunde?

– Jeg synes det er veldig rart. I alle år har det vært jeg som skal passe på en kunde, nå er det plutselig noen som interesserer seg for meg. Jeg blir tatt godt vare på, og det er veldig fint, men uvant for en revisor som meg.

Når Robert E. Stenvik (63) spår fremtiden for skipsfartnæringen fra femmannskonto- ret i Oslo, spisser flere av verdens største rederier og produsenter ørene. Selskapet hans er eksperter på å se når vinden snur.



Gjør verdenssuksess med shippinganalyser

– Jeg kan knapt huske sist vi bommet på analysen av hvilken retning shippingmarkedet vil ta, bortsett fra én gang i 2006 da markedet fortsatte å stige mens vi forventet en nedgang. For å

være litt forsiktig, ved ni av ti tilfeller treffer vi vendepunktene, sier analytiker Robert E. Stenvik. Slikt blir det business av. Optimumkunden er en av to eiere av ViaMar, som har funnet en nisje

de nesten er alene om. Mens de fleste analyseenheter i verden er knyttet til skipsmeglingsfirmaer som selge prosjekter, legger Stenvik og ViaMar sjelen i å levere uavhengige markedsanalyser

innen skipsfart. Gode analyser, som med tett kundesamarbeid også fanger kundenes egne vurderinger.

Ekstreme svingninger

Siden oppstart i 1996 har den lille bedriften vist en unik evne til å få oversikt over tilbud og etterspørsel, som har gitt en kundeportefølje med flere av verdens største rederier, lasteiere, produsenter, oljeselskaper, banker og finansinstitusjoner. Halvparten av kundemassen, som holdes tett til brystet, er basert i utlandet. Kundene vil vite hvor mye skipene vil bli verdt, hvor i markedet det er interessante investeringsprosjekter, hvordan kostnadene ved å frakte varer kan minimaliseres, og ikke minst, når de skal selge seg ut. Hvert kvartal kommer ViaMar med sine vurderinger og forslag til svar.

– Det er nærmest fri konkurranse i shipping, som skaper ekstreme svingninger i både inntjening og verdier. Det er her vi har vist at vi klarer å analysere oss frem til 'turningpointene' i markedet, som gir store fordeler for våre kunder. Det er vi stolte av, men det gir oss også mye ansvar, sier 63-åringen fra kontoret som er et steinkast bak Utenriksdepartementet i Oslo.

Også Optimums nye shippingfond Maritime Opportunities har med stort hell tatt kjøpsbeslutninger basert på analyser og anbefalinger som stammer fra Stenvik og kollegaene i ViaMar. Skipsmeglerne i Cleaves, som er kunde hos ViaMar, drifter nemlig Optimumfondet.

Roser Optimumanalysene

Selv har Robert E. Stenvik vært Optimumkunde i tre år. Mens han daglig møter risikovillige investorer i shippingmiljøet, er han selv forsiktig når han plasserer pengene sine.

Om Optimum:

- Jeg holdes godt informert underveis. Det var lett å bli med, også for en grundig, konservativ analytiker av natur, sier Stenvik.

- Jeg analyserer meg i hjel, trenger mye informasjon for å ta en beslutning og skal være «dønn» sikker på at dette skal gå bra, sier Stenvik og ler.

Da han fikk råd om å bli med på Optimums prosjekt i Kina, var han spent på analysene som lå bak. Kina er det viktigste landet for skipsfart, og analytiker mener han kan mer om kinesisk økonomi enn norsk økonomi.

– Jeg trodde selv på utviklingen i kinesisk økonomi, og ble presentert et prosjekt med en filosofi etter mitt hjerte. Det tas nødvendig risiko basert på en svært grundig analyse som jeg er enig i. Blant annet vurderte forvalteren et høyt antall selskaper før han gikk inn i et fåtall av dem, og jeg holdes godt informert underveis. Det var lett å bli med, også for en grundig, konservativ analytiker av natur, sier Stenvik.

Bedre shippingtider

På kontoret hans er ingen sekretær ved inngangspartiet, ingen salgs- eller markedsavdeling.

Regnskapet er outsourcet, ellers er det hardt arbeid og selskapets fem ansatte som gjelder for å drifte butikken.

– I 2013 omsatte vi for om lag fem millioner kroner. En del kunder har forsvunnet gjennom finanskrisen og vi har merket

gjeldskrisesituasjonen i Europa. Gjennom bevisst og aktiv markedsføring og våre forventinger om bedre tider, ser vi allerede nå at 2014 blir et vesentlig bedre år for oss enn tidligere år, sier analytiker.

Vi trekker her frem noen av hans råd:

- Ha en klar exitplan i løpet av 2015 og 2016. Fra 2016 kan det bli dårligere tider, spesielt i tørrlastmarkedene.
- Bare moderat oppgang for råoljeskip de kommende årene.
- Containerskip har positive utsikter.
- Det kommer en topp i transporthen av LPG i løpet av to år.
- Men det viktigste rådet er: Få en god og detaljert analyse som ditt beslutningsgrunnlag.

NB! LES MER OM Robert Stenviks stalltips på optimum.no

- Senior partner og en av to eiere av Viamar AS.
- Mastergrad i økonomi fra Universitetet i Oslo, tidligere arbeidserfaring fra Cambridge Energy Research Associates, Marsoft International AS, RS Platou, Norsk Kjøpmansinstitutt AS og Statistisk Sentralbyrå.
- Bor i Oslo, samboer, tre døtre.
- Stort engasjement for norsk basket og humanitært arbeid.

VIAMAR AS

- Uavhengig analyse- og rådgivningsselskap innen skipsfart.
- Etablert i 1996.
- Kundeportefølje med rederier, lasteiere, banker og finansinstitusjoner.
- Halvparten av kundemassen er basert i utlandet.



Topptrent for kundene

Fire ganger i uken. Grytidlig før han skal på arbeid.

Øyvind Asklund jogger, spiller fotball, løfter jern, svette og strever.

– Jeg merker stor forskjell på dager da jeg ikke har fått trent. En tøff treningsøkt vekker meg skikkelig, slik at jeg kan gjøre en best mulig jobb for kundene våre, sier han.

I tillegg til de mange morgen-treningene i uken spiller han også fotball en gang i uken med kompis. Han la opp fotballen for fem år siden, etter årevis på banen for lagene Heimdal og Kattem i Trondheim. Han spilte på alle mulige posisjoner på fotballbanen, unntatt som keeper.

– Jeg er vel litt sånn i jobbsammenheng også. Jeg løser de oppgavene som skal løses, til beste for kundene våre.

GODE KUNDERELASJONER GIR MERVERDI

Trønderen Øyvind Asklund (36) begynte i Optimum i 2005 som fersk siviløkonom fra Trondheim Økonomiske Høgskole, nå Handelshøyskolen i Trondheim. I 2010 ble han tatt opp som en av de seks første partnerne i selskapet. Han og syv andre kollegaer utgjør Trondheims Optimum-kontor på Nedre Bakklandet i sentrum. Han stortrives og forteller at det er spesielt de gode

kunderelasjonene og de gode kollegaene som gir han glede og merverdi i jobben.

– Jeg er privilegert ved at jeg gjennom jobben treffer så mange utrolig flinke folk som har fått til så mye i sine liv. Svært mange kunder er norske gründere og ledere i norsk næringsliv med suksess, sier Øyvind Asklund.

ANSVAR FOR 100 KUNDER

Han har vært i Optimum helt siden endt utdanning og be-

retter om lange og gode arbeidsdager sammen med kunder og kollegaer. Gleden er stor når han ser at kundene er fornøyde. Han har ansvaret for å følge opp sin egen kundeportefølje på rundt 100 personer. I tillegg er han i møter med potensielle nye kunder. Han gleder seg til hver arbeidsdag. Det er så mange gode møter. Mangfoldet blant kundene er stort.

– Jeg har stor glede av å følge opp kundene mine. De kommer fra mange ulike næringer og alle har en unik historie. I snitt har jeg vel fra tre til seks møter med hver og en av dem i løpet av året. Det er klart at dette tar tid, og det blir mange møter, men det er veldig viktig for oss å ha en tett og god kundedialog. Vi lytter mye til dem, slik at vi kan sette sammen investeringsløsninger som er skreddersydd for den enkelte kundes ønske og behov.

GODE LEVERANDØRER OG SAMARBEIDSPARTNERE

– Hva er det utover kundedialogen som gjør Optimum unik? – Det tror jeg er vår store bredde i produkter. Du skal lete lenge for å finne en større og bedre produktbredde enn hva vi har i Optimum. I tillegg så mener jeg at vi de siste fire til fem årene har inngått avtaler med svært gode leverandører samt oppnådd samarbeidsavta-



ler med høyt kompetente selskaper som blant andre Franklin Templeton, Herkules, Cleaves og Norvestor. Videre mener jeg at det er en stor styrke at vi har en objektiv rådgiving, siden det ikke er vi som forvalter kundens penger. Vår oppgave er å plukke ut fra de aller beste innenfor hver aktivaklasse. I tillegg tror jeg at kundene opplever oss som uformelle og på deres side. Det er viktig at kundene føler seg godt ivaretatt. I så måte burde vi kanskje vært enda flinkere med å invitere dem ut på lunsj, på møter og faglige og sosiale sammenkomster, sier han.

DAGLIGLIVETS LOGISTIKK

Det er hektiske dager for Øyvind Asklund og hans samboer Ann Kristin Eriksen. De har tvillingjenter på fire år og en liten gutt på to år, samt to hunder. Samboeren leverer de tre barna Silje, Sara og Daniel i barnehagen mens han ofte henter dem. Derfor blir det ikke så mye tid til annet enn trening, jobb, møter og familieliv. – Det er livets store mysterium, hvordan man skal få tid til alt sammen. Men det går bra. Vi bor like i nærheten av barnehagen på Heimdal og arbeidsplassen er sentralt i Trondheim, like ved der jeg trener. Det hele er lystbetont. Det er nok en god oppskrift på å ha et godt liv både på jobb og ellers, sier Øyvind.



BERGEN

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

OSLO

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

TRONDHEIM

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

STAVANGER

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



Du kan lese flere artikler på optimum.no.

I septembermagasinet kommer det flere artikler om blant annet såkornfond-politikken i Norge.

