

SEPTEMBER 2014



Monica Mæland

om gründertiltak

Side
17



OLJEVETERAN

Scott Kerr tror på
næringens fremtid

Side
12



FORLAGSKVINNE

og samfunnsengasjerte
Marianne Rieber

Side
20



LANSERER NYTT FOND
med samme strategi
som Oljefondet

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 Spare-
banken Vest. Han har gitt ut en
rekke bøker, publikasjoner,
magasiner og rapporter.

JOURNALIST

Marianne Frønsdal er forbruker-
økonom i Sparebanken Vest.
Utdannet siviløkonom fra Norges
Handelshøyskole (NHH).
Har arbeidet 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 Rieber & Søn, kreativ leder
- Firda Reklame og grafisk form-
giver hos BA.

FOTOGRAFER

Tommy Næss
Mari Vold
Thomas Brun
Tine Hagfors
Jan Inge Haga
Anne Lise Urdal
Roy Bjørge

TRYKK

Bodoni as
Opplag 5000
September 2014

En høst med forventninger



Høsten 2014 innebærer forventninger til hva Solberg-regjeringen vil komme med i sitt første egentlige statsbudsjett.

I denne utgaven forteller nærings- og fiskeriminister Monica Mæland om hvilke tiltak hun mener er viktige for ytterligere vekst i norsk næringsliv.

Det som kjennetegner leserne av dette Magasinet er at mange av dem har gjort det godt som gründere og ledere i norsk næringsliv. Mange av disse ønsker enda bedre rammebetingelser, spesielt for bedrifter i en tidlig fase. Monica Mæland peker på både såkornfond og enkel, lett tilgjengelig pollenkapital som mulige tiltak.

Optimums kunder vet godt at egenkapitalfinansiering er en finansieringsform med stor risiko. Dersom flere målrettede tiltak kommer med statsbudsjett som snart legges frem, er det åpenbart at dette vil være av høy betydning for vekstvilkårene for underskogen av norsk næringsliv.

I intervjuet med Optimums administrerende direktør Hans-Petter Angell understreker også han hvor viktig det er for investorer å tenke langsiktig og bredt.

Samtidig er det et poeng å ikke la seg rokke av mediestøy i det korte løp. De siste månedene har flere vært ute å meldt om at den viktige næringen for Norge, olje- og gasssektoren, er på hell. Dette er slett ikke oljeveteranen Scott Kerr enig i. I intervjuet med Kerr er han klar i sin oppfatning: De viktigste årsakene til at næringen fortsatt har en lys fremtid, er den sterke befolkningsveksten og menneskers sterke ønske om å ha et bedre og mer moderne liv.

Penger er ikke alt. Det fremkommer i intervjuet med millionæren og forlagskvinnen Marianne Rieber. Hun håper at mange av dem som har bra nok med midler også ser nytten av å hjelpe dem som er mer ugunstig stilt. Hun benytter mye penger på å støtte foreldreløse barn i Uganda. Hun stiller opp i dette Optimum Magasinet med et håp om at hennes historie kan bidra til mer hjelp til foreldreløse barn som i dag bor på gaten.

Vi er stolt av å presentere et av Optimums nye investeringsalternativ i dette nummeret. Det er Optimum Balanced Fund som blir lansert etter sommeren 2014. Vi har store forventninger til resultatene fra det ferske Optimum Balanced Fund. Det er anerkjente Franklin Templeton som forvalter fondet, som vil benytte en lignende investeringsstrategi som Statens pensjonsfond Utland, eller bedre kjent under det folkelige begrepet Oljefondet. Det skal bidra til gode tider for kommende generasjoner i Norge.

Vi mener at mange av Optimums investeringsalternativer også kan bidra for gode tider i fremtiden for selskapets kunder. Mange av kundene har bygget opp store verdier basert på hardt arbeid, kreativitet og virkelyst. Mange av dem overlater likevel forvaltningen av deler av deres personlige formue til Optimum. Det gjelder blant andre både Marianne Rieber og Scott Kerr, som du møter i denne utgaven av Optimum Magasinet.

GOD LESNING!

Jørn Lekve, Redaktør



Lang sikt og bredde GIR RESULTATER

Administrerende direktør Hans-Petter Angell
i Optimum forteller i dette intervjuet om merverdien
av aktivt forvaltede fond, god forvalterhistorikk, langsiktighet og
tålmodighet og gleden ved å bidra til økonomisk vekst.

TEKST: MARIANNE FRØNSDAL - FOTO: ROY BJØRGE/MDS BEDRIFT

– Hva har egentlig Kristoffer Stensrud og Mark Mobius til felles?
De er begge porteføljeforvaltere og forvaltere av aktivt forvaltede fond. De har jobbet med det samme i en årrekke og har meget god innsikt i fremvoksende markeder. De står begge oppført i Magnus Angenfelts bok «Verdens 99 største investorer». Og - deres produkter tilbys Optimums kunder.
– De er begge glitrende eksempler på hvilken meravkastning en god forvalter kan gi, supplerer Optimums administrerende direktør Hans-Petter Angell. Kristoffer Stensrud, også kjent

som forvalter av fondet Kon-Tiki hos Skagen Fondene, har ifølge boken oppnådd en gjennomsnittlig årlig avkastning på 23 prosent gjennom 19 år, mot sammenlignbar indeks (benchmark) 11 prosent. Stensrud er for øvrig eneste nordmann som har kommet med på listen til Angenfelt.

Amerikaneren Mark Mobius på sin side, er en av nestorene i verdens største fondsforvalterselskap Franklin Templeton Investments. Optimum er største leverandør av Franklin Templeton fond i Norge. Mark Mobius har oppnådd en gjen-

nomsnittlig årlig avkastning på 15 prosent over de siste 22 årene. Også her har sammenlignbar indeks bare gitt en årlig avkastning på 11 prosent.

Aksjeplukkerne

– Styrken til disse to investorene er at de har en unik evne til å plukke aksjer. De låser seg ikke til en spesiell indeks, sektor eller et spesielt land. De investerer kundenes penger utelukkende i papirer de mener sikrer best avkastning, sier Angell.

Historien til Optimum går tilbake til 1991, og som frittstående finansiell rådgiver med en samlet

BRUK TALLET 72

REGELEN OM 72 er en hending regel som brukes for raskt å anslå det antall år det tar å doble kapitalen, gitt en årlig rente. Eksempel: Hvor lang tid tar det å doble kapitalen ved 3 % årlig rente?
 $72:3 = 24$ år

Man kan også snu formelen. Hvilket avkastningskrav må en ha for å doble kapitalen over en 10-års periode?
 $72:10 = 7,2$ %

PÅ FØRSTE Plass

Aksjefondet DB Platinum Croci Sectors Fund, som Optimum startet distribusjonen av i Norge i 2013 er et eksempel på at god forvalterhistorikk lønner seg. Fondet har historikk tilbake til 2005, og hittil i år kan det vise til avkastning helt i topp-sjiktet blant globale fond. Av totalt 428 fond med globalt mandat ligger Croci Sectors på førsteplass hittil i år. Hittil i år pr 21.08.14 er fondet opp 17,17 % mot Oslo Børs på 10,99 %.

Kilde: Morningstar

totalkapital under rådgivning for kunder på over åtte milliarder kroner, har naturlig nok direktøren en del synspunkter på hvordan en god portefølje settes sammen.

Hans Petter-Angell mener diversifisering og langsiktighet oppsummerer godt selskapets grunnleggende råd til kundene.

Aktiv forvaltning kan forklares ved at forvalter forsøker å oppnå høyere avkastning enn markedet ved å ha en aksjemiks i porteføljen som avviker fra indeks. Samtidig skal forvalteren forvalte kundenes midler innenfor et nøye definert investeringsmandat. Eksempelvis kan mandatet være at det kun skal investeres i de nordiske landene, i Europa eller en kombinasjon av dette. Motstykket til aktiv forvaltning er indeksforvaltning. En passiv strategi som innebærer at kunden kjøper et fond der verdiutviklingen følger bevegelsene til en bred markedsindeks, som for eksempel Oslo Børs Benchmark Index (OSEBX).

– Når du kjøper deg inn i et aktivt forvaltet fond er det kompetansen til forvalteren du kjøper. Kunnskapen og erfaringene vedkommende person eller gruppe besitter teller ekstremt mye. Resultatet av denne aktive forvaltningen er at det gir investor en meravkastning utover det hvilken som helst investor kan gjøre på egenhånd ved å plassere pengene i en vilkårlig indeks, sier Angell. Prisen for å motta denne meravkastningen er litt høyere forvaltningshonorarer enn dersom man velger et passivt indeksfond. – Samtidig, skal man motta finansiell rådgivning må det ha en kostnad, sier Angell.

Fondsplasseringer i vinden

Av Optimums kapital under rådgivning utgjør 38 prosent fondsplasseringer i enten aksje- eller rentefond. Angell mener det er fornuftig, og et nødvendig resultat av at nordmenn i fremtiden må ta større ansvar for egen pensjon enn hva man tidligere har måttet gjøre.

Avkastning og tid

Optimum plukker ut sine fondsleverandører med omhu. Når de velger hvilke fondsleverandører og fond de skal tilby sine kunder er det spesielt to faktorer Angell og hans medarbeidere vektlegger: At forvalterne er blant de aller beste i verden og har slått markedet gjennom en årrekke, og at kunden har den rette tidshorisonten.

– Begge deler må være tilstede skal vi oppnå meravkastning for kunden, og fremfor å tilby våre kunder flere tusen ulike fond å velge blant, foretar vi heller en nøye seleksjon og plukker kun de forvalterne som har en forvaltningsfilosofi som har overprestert over tid. Da får vi et smalere, men bedre utvalg, hevder Angell.

Nytt kombinasjonsfond

Optimum inngår samarbeid om nok et fond fra Franklin Templeton i år. Det nye fondet er et aktivt forvaltet kombinasjonsfond og heter Optimum Balanced Fund.

Fondet skal forvaltes av Franklin Templeton, og vil være et eget Optimum-fond. Investeringsmandatet er utarbeidet av partene i fellesskap og vil være et fond-i-fond produkt vektet 60 prosent i aksjer og 40 prosent i renter.

– Dette er også den samme vektingen som Statens pensjonsfond Utland har, sier Angell.

Bygger verdier for samfunnet

Han har i løpet av sine tre år i sjefsstolen til Optimum vært opptatt av å tydeliggjøre og forsterke en investeringsstrategi hvor kvaliteten på leverandørsiden skal være av det ypperste som kan fremskaffes. Samtidig er selskapet nå i en positiv utviklingsfase, hvor det bare i 2014 er ansatt ti nyutdannede siviløkonomer til opplæring som rådgivere. Det som imidlertid gleder ham mest i tillegg til å forsterke og sikre et solid og selvstendig selskap er at han ser at deres innsats også er til nytte for samfunnet.

– Ta for eksempel den siste kapitalinnhentingen vi gjorde i vinter til det nye såkornfondet Alliance Venture Spring AS, forteller Angell ivrig. – Samlet skulle fondet hente inn 250 millioner kroner fra private investorer og 250 millioner fra staten. I tillegg til at store og kjente investorer som Telenor, Umoe og Kistefos skulle delta, var Optimums kunder invitert til å skyte inn mellom 40 og 80 millioner kroner. Men vet du hva som ble resultatet? spør Angell. – Interessen var så stor blant våre kunder at vi kunne antakelig deltatt med langt mer enn 100 millioner dersom ikke fulltegning av fondet hadde skjedd så raskt. Resultatet ble at våre kunder tegnet seg for 92 millioner kroner av totalt 250 millioner fra private investorer. Det er vi meget godt fornøyd med, sier Angell.

Angell tror at det er flere årsaker til den gode responsen blant Optimums kunder. For det første at interessen for å investere i såkornfond er relativt god i Norge, men også fordi mange investorer føler at de er med på å skyte inn penger i noe samfunnsnyttig når de investerer kapital i såkornfond.

Angell mener at for samfunnets beste så burde det faktisk vært

investert mye mer midler i tidligfase prosjekter enn hva det gjøres i dag.

– Det arbeides mye for å sikre innovasjon og FoU. Det er bra, men det må satses enda mer slik at gode ideer eller prosjekter kommersialiseres. Denne fasen i prosjektene er kritisk, og for å lykkes med den behøves både de rette menneskene og kapital. Nasjonale såkornfond eller

private equity miljøer er sånn sett meget sentrale bidragsytere til nyskaping og vekst i Norge, sier Angell.

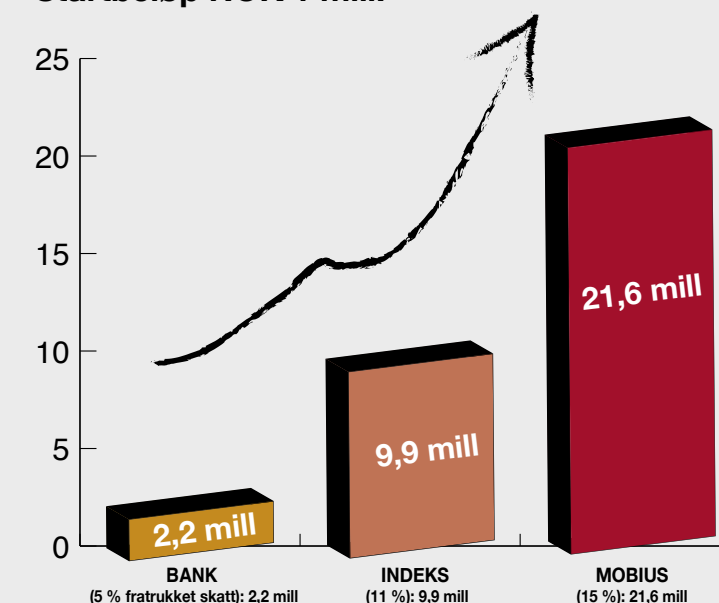
– På vegne av Optimum er jeg derfor veldig stolt over at vi kan være et bindeledd mellom den type risikovillig kapital og langsiktig verdiskapning, avslutter Angell.

Avkastning med Mark Mobius

Hva ville Mark Mobius gitt deg av avkastning over en 22-års periode og hva ville alternativene gitt?



Startbeløp NOK 1 mill:



Kilde: Magnus Agenfelts bok "Verdens 99 største investorer"

Monica Mæland arbeider for flere gründer- tiltak

TEKST: JØRN LEKVE
FOTO: TINE HAGFORS

Nærings- og fiskeriminister Monica Mæland mener at regjeringen etter snart ett år i posisjon har gjennomført en rekke politiske vedtak som har gjort det enklere og bedre for norsk næringsliv.

I dette åpenhjertige Optimum-intervjuet sier hun at de fortsatt vil arbeide for å finne nye og bedre tiltak for å støtte norske gründere.

– Alt har ikke vært like vellykket. Blant annet skulle jeg gjerne sett bedre resultater av vår satsing på såkornfond. Det har vært en del barnesykdommer, sier Monica Mæland.



”Optimums kunder gikk inn med 92 millioner kroner i det Oslo-baserte såkorn-fondet Alliance Venture Spring. Monica Mæland uttrykker glede over at statlig hjelp utløser bidrag fra private investorer.”



Hun legger ikke skjul på at hun har vært skuffet over noen av de store tapene enkelte av de første norske såkornfondene har vist til.

– Dette må vi evaluere og lære av. Jeg er opptatt av å se på hva vi kan gjøre bedre. Det er ingen tvil om at tidligfase kapital til nylig etablerte virksomheter er meget viktig. Det er to ting gründere tar opp i samtaler med meg når de peker på hva de etterspør mest. Det er kapital og kompetanse. Jeg vil arbeide for at vi i Solberg-regjeringen gjør hva vi kan for å bidra her. Det er klart at vår satsing på såkornfond vil fortsette, men vi vil også vurdere flere andre tiltak, som

for eksempel pollenkapital, sier Monica Mæland.

Spenning før statsbudsjettet

I fjor ble det bevilget 500 millioner kroner fordelt med halvparten hver til et Oslobasert såkornfond og ett med base i Trondheim. Optimums kunder gikk inn med 92 millioner kroner i det Oslobaserte såkornfondet Alliance Venture Spring. Monica Mæland uttrykker glede over at statlig hjelp til såkornfond utløser tilsvarende bidrag fra private investorer. Da Optimum Magasinet møtte næringsministeren kunne hun ikke si noe konkret om Solberg-regjeringen kommer til å trappe opp bidragene til såkornfond eller si noe

om hvilke miljøer som kan være i vannskorpen for å få tildelt friske midler. Mæland understreker at hun holder en armlengdes avstand til beslutninger om hvilke såkornfond som kan begunstiges med statlig støtte. I dette spørsmålet støtter hun seg på de profesjonelle faglige vurderingene. Eventuell støtte til flere norske såkornfond kan bli offentligjort alt ved fremleggelsen av statsbudsjettet i oktober. For norske gründere vil det være av stor betydning at såkornfond-satsingen økes og at miljøer i flere regioner i landet vil nyte godt av disse satsingene, siden de åpenbart har vært en katalysator med nye virksomheter, nye arbeidsplasser, økt kompetanse

og verdiskapning som resultat. Mange gründere ser derfor med spenning frem til hva Solberg-regjeringen vil fremlegge i kommende budsjetter.

Enkel, lett tilgjengelig pollenkapital

– Jeg har fått flere forslag fra gründere om å komme opp med bedre tiltak som for eksempel pollenkapital. Det trenger ikke være de store summene, men frisk ekstern kapital i en tidlig fase kan bidra til at den nye virksomheten kan settes i stand til å søke på andre støtteordninger samt det kan hjelpe deres arbeid for å få inn privat ekstern investorkapital. Uansett hvilke nye tiltak vi vurderer så er det

min klare grunnholdning at tiltakene skal være enkle og lett tilgjengelige. De skal ikke kreve et skjemavelde. Gründere skal først og fremst konsentrere seg om utviklingen av egen bedrift, de må ikke bli eksperter på å skrive søknader. Derfor må vårt støttesystem for etablering av nye virksomheter og arbeidsplasser være enkle å forstå og de må ikke minst være treffsikre! sier en engasjert næringsminister, på inn og ut pust.

Fire suksesshistorier

På spørsmål om hun synes den borgerlige regjeringen har maktet å få til en kursendring etter snart ett år med makten er hun over hodet ikke i tvil:

GODT MOTTATT:

Monica Mælands fire forgjengere i statsrådstolen var alle fra Arbeiderpartiet. Hun opplever å ha blitt veldig godt mottatt i departementet. Her er hun avbildet med en rekke tidligere statsråder i glass og ramme.

– Ja så bestemt! Det er fire ting jeg vil trekke frem. Vi har virkelig tatt tak i samferdselsutfordringene med nye store bevilgninger. Vi har startet arbeidet med reduserte skatter og avgifter. Det siste året har denne reduksjonen vært formidabel på over 8 milliarder kroner. Det monner da? Men vi er ikke ferdige. Vårt mål er å fase formuesskatten helt ut. Vi har fjernet arveav-



TROR PÅ BRANN: På fritiden prioriterer Monica Mæland å tilbringe tid med familien, gjerne på hytten i Hovden, samt å få med seg Brann-kamper. – De rykker ikke ned! Tro du meg, det skjer ikke, sier hun optimistisk idet vi henleder oppmerksomheten til tabellposisjonen til hennes elskede fotballag. Ukuelig optimist, som brenner for å bidra for bedre rammebetingelser for norsk næringsliv.

giften og det er spesielt viktig for familieide bedrifter. For det tredje har vi gjort mye for å forenkle. Bedriftene skal bruke mest mulig tid på å skape verdier, og minst mulig tid på å fylle ut skjemaer. Vi vil redusere næringslivets årlige kostnader med å oppfylle lover og regler med 25 prosent, det vil si 15 milliarder kroner i sparte utgifter. Når det gjelder tiltak for gründerne vil jeg også trekke frem at vi i løpet av det siste året har tilført 270 friske millioner til tiltak som skattefunn, brukerstyrt Innova-

“Vårt mål er å fase formueskatten helt ut”.

sjonsarena BIA samt Etablerordninger og Forny2020. Mitt siste punkt er regjeringens satsing på kunnskap og da spesielt næringsrettet innovasjon. Jeg mener at vi har levert godt på disse fire områdene. Så kan du sikkert hevde at det er ting vi ikke har fått gjennomført, men i sum er jeg meget fornøyd. Det betyr imidlertid ikke at vi er i mål. Vi vil for eksempel gjøre mer for å styrke konkurransekraften for alle norske bedrifter. Det er en rekke tiltak vi ønsker å lansere, slik at vi kan

gjøre rammebetingelsene best mulig for verdiskapning og vekst i norsk næringsliv, sier næringsministeren, i det hun hastig beveger seg i departementets lokaler og viser oss rommet der alle hennes forgjengere henger i glass og ramme.

– **Forsøker å gjøre meg god** Monica Mælands fire forgjengere i statsrådsstolen var alle fra Ap. På spørsmål om hvordan hun ble mottatt da hun som fersk Høyrekvinne inntok sjefsstolen i Nærings- og fiskeridepartementet 16. oktober 2013, ler hun høyt og svarer; – Du vet jeg kan ikke si noe om dette så lenge det er departe-

mentsansatte som lytter! Nei, spøk til side. Jeg opplever å ha blitt veldig godt mottatt. Det har selvsagt vært en bratt læringskurve. Det er mange profesjonelle, dyktige fagfolk i departementet. Jeg opplever at alle forsøker å gjøre meg god.

Jeg stortrives i jobben min Jeg opplever at jeg blir bedre i jobben hver dag. Jeg legger også vekt på å ha en god dialog og kontakt med næringslivet, i hele landet. Derfor takker jeg ja til så mange møter, seminarer, skipsdåper og bedriftsetableringer som jeg kan, siden jeg da får høre hva næringslivet ønsker og hvilke forslag deres representanter har til oss som er politikere. Det er viktig å ikke bare være her i departementet. Men jeg må innrømme at jeg også føler at mye tid blir tilbrakt til og fra Gardermoen!

Jurist og heltidspolitiker Monica Mæland er født på Lasarettet i Sandviken i Bergen, men oppvokst i Arendal, noe hennes dialekt tydelig avslører. Men det er i Bergen hun har hatt sitt virke i hele sitt voksne liv. Hun tok jusutdanning i Bergen. Deretter arbeidet hun som advokat i seks år før hun ble heltids politiker da hun ble valgt inn i Bergen Bystyre i 1999. I 2003 ble hun valgt til byrådsleder. Deretter fulgte to nye by-regjeringsperioder etter parlamentarisk system, med solid stemmestøtte for byrådene, som i Bergen kalles for Mæland II og Mæland III.

Etter ti år som Bergens viktigste og mest innflytelsesrike politiker ble hun ikke overraskende minister i Erna Solbergs regjering som tiltrådte oktober 2013.

Hun er gift med Tom. Sammen har de barna Max og Mille samt hunden Nemi og det nylige familietilskuddet Nusse, hamsteren som kom da hun ble statsråd.

Så Kornfond gir viktig stimulans

- Jeg hadde gjerne sett at et nytt såkornfond - mandat ble lokalisert til Bergen. Det ville vært en stor stimulans for framveksten av nye bedrifter i vestnorsk næringsliv. Det er lov å håpe på nye såkornfondmidler ved Statsbudsjettet for 2015, sier den pensjonerte bankmannen Karstein Lien.

TEKST: JØRN LEKVE - FOTO: ANNE LISE URDAL

I flere tiår har han arbeidet med forvaltning verdipapirporteføljer, herunder investeringer i unoterte selskap i oppstarts- og utviklingsfase fram til modne bedrifter. Fra sin posisjon i Sparebanken Vest har Karstein Lien sett selskaper komme og gå. Han er nylig blitt pensjonist, men sitter fortsatt som styremedlem i fem til seks tidligfaseselskap og fire investerings- og ventureselskap

Gode ideer må møte kapitaltilgang

Lien forteller at spesielt har oppgavene med unoterte aksjer vært spennende og givende siden gode ideer og rik tilgang på kapital sjelden går hånd i hånd. Gründere har måtte søke etter medinvestorer for å realisere sine ideer. Samspeillet mellom gründer og investor er avgjørende for å lykkes.

Ting tar tid

– Ofte er både tidsaspektet og kostnadene i en utviklingsfase undervurdert. Utviklingen tar gjerne tre ganger så lang tid som først estimert, og koster ofte tre ganger mer en forventet. Derfor kreves det tålmodighet fra alle parter, og det er utrolig viktig at alle som

er engasjert i et selskap trekker i samme retning. Gründer og investorer har jo sammenfallende interesser i å maksimallisere verdien av selskapet. Det mest ødeleggende for suksess er strid og uenighet, sier Karstein Lien.

Såkornfond i alle landsdeler

Såkornfondene investerer gjerne i sin geografiske nærhet, og det er derfor særdeles viktig å få utdelt offentlige midler til forvaltning i alle landsdeler. Innovasjon Norge tildelte i fjor nye mandater til forvaltning fra henholdsvis Trondheim og Oslo. Selv om mandatene er nasjonale så må vi erkjenne at arbeidsområdet til slike fond blir tilnærmet regionalt og lokalisering av fondene er derfor viktig, påpeker Lien.





IMPONERENDE PRODUKSJON: Marianne Riebers barnebokforlag, Mangschou har gitt ut over 150 bøker siden 1998. Mange av bøkene har mottatt store utmerkelser og gode kritikker.

Forlagskvinnen og investoren Marianne Rieber ønsker økt støtte til foreldreløse barn

En av Bergens rikeste, Marianne Rieber, ble selv adoptert fra Sør-Korea. Nå engasjerer hun seg for å hjelpe foreldreløse barn i Uganda. Hun håper at hennes bidrag kan få andre til å støtte dette arbeidet.

– Det er så stor fattigdom og nød i verden. Jeg er opptatt av at vi som har anledning, bidrar slik at vi kan redde flest mulig barn vekk fra gatene og inn i sikre og gode oppvekstforhold. Dersom et intervju i Optimum-magasinet kan bidra til dette, vil det glede meg stort, sier Marianne Rieber.

TEKST: JØRN LEKVE - FOTO:TOMMY NÆSS

Selv om familievirksomheten Rieber & Søn AS og deres investeringsselskap Atlantis Vest har preget de lokale nyhetene i Bergensområdet i mange tiår, har Marianne Rieber valgt å holde en lav profil.

Bring Children from Streets
Hun uttaler seg sjelden til media. Hun liker å arbeide med det hun er engasjert i, - i det stille. Ved salget av familievirksomheten Rieber & Søn til Orkla i 2013 ble Marianne Rieber, i likhet med resten av familien, tilført til sammen vel fem milliarder kroner. Dette er verdier som

familien nå ønsker å investere i nye virksomheter og arbeidsplasser. Dette er noe Marianne overlater til sin far og sine brødre. Hun er langt mer engasjert i sitt eget barnebokforlag og i arbeidet for organisasjonen "Bring Children from Streets".

Richard Kiwanukas store innsats
Marianne Rieber får ikke rost sin gode venn Richard Kiwanuka nok. De ble kjent med hverandre i 2004, etter at Richard hadde sendt henne en søknad om støtte til Nsumba Barnehjem i Uganda.

Marianne falt for hans tilnærming. Han hadde kommet seg til Norge som foreldreløs via FN-kvoter og hadde klart seg bra. Nå ville han gi tilbake så mye han kunne. Til de mange foreldreløse, fattige barna i Uganda. Mange av dem hadde sykdommer som HIV og AIDS.

– Jeg møtte Richard og vi ble gode venner. Hans innsats for andre er formidabel og har gitt svært gode resultater. Jeg støttet derfor med glede hans flotte arbeid, men under en klar forutsetning: Mitt navn skulle ikke bli eksponert offentlig.

BARNEHJEM I UGANDA: Marianne Rieber besøker Nsumba Barnehem i Uganda som hun støtter fast. Der det er over 400 barn fra spedbarns alderen opp til 18 år. Foto: Rune Sævig/BT

NORWAY CUP: Marianne Rieber har i alle år sponset laget fra NSumba Barnehem sin deltakelse på Norway Cup. Foto: privat.



HARDTSLÅENDE VENN: Proffbokser Cecilia Brækhus er en av mange ambassadører for "Bring Children from Streets". Foto: Vegard Grøtt/NTB scanpix



FORLAGSREDAKSJONEN: Marianne Rieber sammen med sine medarbeidere Evy Singstad og Petra Jonsdatter Helgesen. Foto: Tommy Næss

– Hvorfor?
– Fordi jeg har et litt kjent navn, i hvert fall i Bergen og slike gaver kan lett bli misforstått.
– Men nå kan vi skrive om det?
– Ja, Richard har sagt til meg at dersom jeg kan bidra til å sette et økt fokus på det viktige arbeidet som "Bring Children from Streets" gjør i Uganda, så kan det bidra til at organisasjonen kan få enda mer støtte fra folk i Norge. Da kan organisasjonen hjelpe enda flere foreldreløse barn, som jo er veldig viktig. Derfor har jeg lyttet på Richard, som mener at mer åpenhet bidrar til mer kunnskap og dermed mer

positiv handling, sier Marianne Rieber.
Cecilia Brækhus goodwill-ambassadør
I de siste årene har "Bring Children from Streets" også fått mer oppmerksomhet og dermed bidrag som følge av at de har fått såkalte Goodwill-ambassadører. En av dem er den hardtslående bokseren Cecilia Brækhus, også hun adoptert, fra Colombia.
– Det er så bra at Cecilia engasjerer seg! Hun er en sånn flott atlet med utrolige prestasjoner, sier Marianne Rieber. Hun og Cecilia har blitt gode

venner som følge av samarbeidet med "Bring Children from Streets". De har reist flere ganger til Uganda og de har vært på Nordkapp sammen. Når de tre Marianne, Cecilia, og Richard er samlet i Norge representerer de fire kontinenter med opprinnelse fra Colombia, Uganda, Sør-Korea og Bergen.

Sportsinteressert
Marianne er altoppslukende interessert i idrett og får med seg nesten alt av EM, VM, OL og andre stevner og kamper. Hun er lidenskapelig Brann-supporter med fast sete på Stadion og hun har kontor der hun ser rett ned på beryktede "Fotballpuben" der Brann-supporterne har sitt tradisjonelle vanningshull.

Imponerende bokproduksjon
Til daglig styrer Marianne Rieber det lille barnebokforlaget Mangschou Forlag. Den første boken kom ut i 1998. De påfølgende 16 årene har forlaget gitt ut en imponerende lang rekke av bøker. Godt over 150 bøker har det blitt til sammen. Mange av disse bøkene har mottatt veldig gode omtaler og har fått høye priser og utmerkelser fra det litterære Norge. I denne artikkelen har Marianne Rieber selv plukket ut noen eksempler på slike bøker, som enten betyr noe helt spesielt for henne, eller som har mottatt utmerkelser for sitt faglige høye nivå.
Bakgrunnen for at det ble forlagsbransjen for Marianne, er at moren Anne i mange år hadde jobbet på blindebiblioteket i Bergen og var meget engasjert i bøkernes verden. Mor og datter etablerte Mangschou Forlag i 1997. Moren har de siste årene trukket seg ut av den daglige driften. I dag består forlaget av Marianne som overtok ledelsen i 2007, samt de to medarbeiderne; salgs- og markedsansvarlig Evy Singstad og Petra Jonsdatter Helgesen som følger opp forfatterstabene.

Bestselleren "Ella"
I disse dager lanserer Mangschou Forlag den niende barneboken i rekken av "Ella"-serien.
– Det er vel vår største kommersielle suksess. Det er klart at vi skal drive fornuftig og tjene mer penger enn vi bruker. Men på den andre siden er jeg redd for at bokbransjen og barneboksjangeren blir for kommersielt innrettet. Derfor satte jeg lite pris på kuttene som kom i de litterære støtteordningene vi har i Norge. Men på den andre siden: Jeg ser positivt på fremtiden. Vi må bare søke å hele tiden tilpasse oss nye betingelser. Derfor er det viktig for oss å finne nye kanaler for våre bøker. Bibliotekene er her en viktig aktør, siden det er de som via innkjøpsordningen står for mye

Årets vakreste bøker:



DEN FØRSTE BOKEN: "Rommets gåter" oversatt av den svenske forfatteren Marie Rådo, var Marianne Rieber og Mangschou Forlags første utgivelse. Boken kom ut i 1998.



ÅRETS BILDEBOK: "Høyt over husene" av Marvin Halleraker ble tildelt sølv i Visuelt og Årets vakreste bøker i 2007. Boken ble også nominert til Brageprisen i 2007.



NOMINERT AV KULTUR-DEPARTEMENTET: "Møt Fjellreven" av Nina E. Eide, Terje Borg og Camilla Næss, med illustrasjoner av Inger Lise Belsvik ble i 2013 nominert av Kulturdepartementet til både årets bildebok og årets fagbokpris.



BRAGEPRISEN: "Albin Trek" av Ingeborg Kringeland Hald fikk tildelt Brageprisen i 2010 for "Årets barneroman"



GRUNNLOVEN FOR BARN: "Yngstemann på Eidsvoll" av Ole Røsholt, ble utgitt like før Grunnlovsjubileet våren 2014. Den ble mottatt med strålende kritikker.

av etterspørselen etter våre bøker, sier Marianne Rieber.

Yndlingsbok: Greven av Monte Cristo

Hun har alltid likt å lese bøker. Selv om det går i barnebøker på jobben så er det en voksenbok hun alltid vender tilbake til: – Det er så mange gode forfattere. Men den boken jeg alltid vender tilbake til, det er Greven av Monte Cristo av Alexandre Dumas utgitt i 1844. Jeg har ikke tall på hvor mange ganger jeg har lest den. Den er bare fantastisk!

Dermed fikk Marianne Rieber også komme med et godt bok-tips for høstmånedene.

Optimum-kunde

Selv om Marianne Rieber disponerer meget store verdier, benytter hun lite tid på å følge opp sine investeringer. – Du, det har jeg ikke så mye greie på. Derfor er det betryggende at deler av mine verdier blir forvaltet på en langsiktig, seriøs måte av Optimum. Jeg har vært kunde i mange år og opplever at de gjør en veldig fin jobb. Jeg er egentlig opptatt av andre ting enn penger, sier Marianne Rieber i et sjeldent intervju med Optimum Magasinet.

DEN DRAMATISKE RIEBER-HISTORIEN

Marianne Rieber sin stamfar, Paul Gottlieb Rieber, kom til Bergen under særdeles dramatiske omstendigheter. Han var åtte år gammel da emigrantskipet "De Zee Ploeg" strandet utenfor Herdla september 1817.

Emigrantskipet som var på vei fra var Amsterdam til Philadelphia kom ut for et forrykende uvær, der stormen herjet i 18 dager. Skipet var mangelfullt utrustet og kom helt ut av kurs. Mange omkom under overfarten, deriblant Paul Gottlieb sin far, som falt ned fra tredje til annet dekk under stormen. De overlevende etter forliset ble fraktet til Bergen og innlosjert hos familier i byen. Like etterpå døde også Paul Gottlieb Riebers mor etter å ha født et dødfødt barn.

Dermed stod den lille Paul Gottlieb Rieber sammen med sine fem søstre foreldreløs i en fremmed by. Rieber-barna ble tatt opp i ulike familier i Bergen. I 1839 etablerte Paul Gottlieb Rieber, selskapet P. G. Rieber.

Under omskiftelige tider med krise, krig og gjenreising, ledet stifterens sønnesønn, Fritz C. Rieber bedriften godt. I tiden etter 1950-årene var det en meget stor vekst for selskapet. Ekteparet Tordis og Fritz C. Rieber adopterte sin eneste sønn, Bjarne fra Danmark i 1942. Senere adopterte Bjarne Rieber i 1970 den to og ett halvt år gamle Marianne Rieber fra Sør-Korea.

Det er således historiens kraftlinjer i Rieber-familien, at foreldreløse barn har blitt adoptert.



Barnehjem og barneby

Richard Kiwanuka kom til Norge i 1995 fra Uganda som 16-åring. Da han var 17 år gammel startet han organisasjonen Bring Children from Streets ved bruk av egne midler – stipend - som han sendte til Uganda for å hjelpe gatebarn.

Han jobber med å bedre livsvilkår for foreldreløse barn i Uganda, og i 2007 ble han tildelt Ildsjelsprisen for sitt arbeid med Nsumba Barnehjem i Uganda. Han ble utropt

til Årets Forbilde av Barne- og likestillingsdepartementet i 2010. Samme år fikk han den internasjonale prisen Top 10. Richard ble tildelt Bergen kommunes likestillingspris i 2012 og i 2013 fikk han prisen Barn av Jorden. Her er han fotografert sammen med Marianne Rieber på Torgallmenningen i Bergen.

De som ønsker å bidra kan få mer informasjon her: <http://www.bringchildren.com>

MED STERK TRO PÅ EN

olje- og gassdrevet fremtid

Olje- og gassveteranen Scott Kerr er ikke i tvil: Sterk befolkningsvekst og menneskenes ønske om et stadig bedre og mer moderne liv vil være de viktigste årsakene til at olje- og gassnæringen vil ha en lys fremtid. Både i Norge og internasjonalt.

-Jeg har ikke noe tro på at olje- og gassnæringen er på retur. Snarere tvert imot, sier Scott Kerr på flytende Jørpelandsk, ispedd en aksent fra Wyoming i USA.

TEKST: JØRN LEKVE
FOTO: JAN INGE HAGA





57-åringen har bak seg en imponerende merittliste over lederstillinger innen olje- og gassindustrien. Han har vært en av toppsjefene i British Petroleum (BP) i en årrekke. Han har hatt ansvaret for utvinning av olje og gass i både Alaska, Afrika, Russland, Kasakhstan, Azerbaijan, Algeria, Tyrkia og Norge.

Traff sin kone på maratonløp i Tromsø

Den internasjonale globetrotteren innen olje- og gassbransjen kom til Norge som administrerende direktør for BP i 2003. Samme året møtte han sin nåværende kone. Det var på arrangementet Midnight Sun Marathon i Tromsø.

I dag er Scott Kerr bosatt på Jørpeland, der konen kommer fra. Han har to bonusbarn og venter denne høsten sitt første barnebarn.

Scott Kerr er en ivrig halv- og helmaratonløper. I slutten av september skal han sammen med 30.000 andre deltakere slite seg gjennom Lidingloppet

utenfor Stockholm. Hans grunnlag for å fullføre på en god tid er så absolutt til stede. Han løper fast annenhver dag.

Interessen for maraton fikk han da han arbeidet for BP i Anchorage i Alaska på 1980-tallet. Siden har det blitt deltakelse i en rekke løp verden over. Hans bestenotering er på meget sterke tre og en halv time på New York Maraton. Hans siste halvmaraton fullførte Scott på sterke 1,50.

Må blir mer internasjonale

- Jeg har reist mye i mitt liv og sett mange steder og land. Men her blir jeg. Jeg liker Norge veldig godt. Det er så vakkert her, og folk er veldig hyggelige. Jeg har bare gode ting å si om Norge. Dersom jeg likevel skulle komme med noen innvendinger, så mener jeg at nordmenn i for stor grad forventer støtte fra staten, samt at kostnadsnivået er meget høyt. Det gjør det vanskelig for norske bedrifter å konkurrere internasjonalt, sier oljeveteranen til Optimum Magasinet.

Han mener at nordmenn ikke bare bør søke internasjonale opplevelser gjennom feriereiser.

- Jeg tror det er viktig at nordmenn og norske selskaper får seg internasjonal jobberfaring. Vi har et meget høyt teknologisk nivå i Norge. Dette må vi i enda bedre grad utnytte ved å søke internasjonale markeder. I det lange løp tror jeg at det norske markedet er for lite for mange norske selskaper. Derfor må de ut, for å få nye impulser, kompetanse og markeder, sier Scott.

Petroleumsingeniør fra Wyoming

Han ble født inn i en reisende oljefamilie i Salt Lake City i 1957. De neste ti årene reiste familien mye, i California, Houston og Canada, før de slo seg ned i Laramie i delstaten Wyoming. Her fikk Scott seg utdannelse som petroleumsingeniør ved Universitetet i Wyoming, før han fikk sin første jobb i oljeselskapet Arco i Anchorage i Alaska. Arco ble senere kjøpt opp av BP, hvor

Kerr har hatt en lang rekke med lederstillinger. Han forstår russisk og indonesisk og snakker norsk flytende. Etter to år som toppsjef for BP Norge, ble han headhuntet til stillingen som administrerende direktør for Noreco (Norwegian Energy Company) i 2005, før han ble administrerende direktør for Sevan Drilling i 2011. Da Seadrill kjøpte opp dette selskapet høsten 2013, valgte han å gi seg.

- Nå lever jeg som frittstående konsulent for selskaper innen en bransje jeg liker svært godt. For tiden arbeider jeg for et oljeselskap som har utvinning av olje utenfor Vest-Afrika, samt at jeg arbeider for leteboringselskapet Explora i Stavanger og oljeserviceselskapet Carepack fra Tou i Rogaland. Om jeg kalles til en lederstilling innen bransjen i fremtiden vet jeg

lite om. Nå har jeg det i hvert fall veldig bra.

Tro på olje, gass og eiendom

Med en lang og rik erfaring fra olje- og gassnæringen er det vel ikke overraskende at Scott Kerr mener at denne har en positiv fremtid. Dette begrunner han ut fra enkle faktum som at vi blir stadig flere på kloden,

samtidig som at folk flest

”Jeg opplever at Optimum lytter til meg og hører på hvilke produkter jeg ønsker å investere i.”

naturlig ønsker et bedre liv. - Det betyr blant annet mer

strøm og lys. For å kunne produsere dette trenger vi stadig mer av både olje og gass, samt andre energikilder som lys og vind. Derfor mener jeg at selskaper som produserer den nødvendige energien i fremtiden vil ha meget gode markedsutsikter. Men på mer kort sikt så har jeg faktisk mer tro på en sterk vekst for selskaper innen eiendom. Vi fikk et betydelig tilbakeslag i

2008. Dette er spesielt USA og Europa nå i ferd med å vokse seg ut og opp fra. Derfor tror jeg at eiendomsprisene innen både næring og privat skal stige betydelig i løpet av de kommende årene. Det er blant annet en av grunnene til at jeg har investert en del i Optimums nye fond, Eiendomsinvest USA AS, sier Scott Kerr.

- Optimum lytter på meg

Han er en ganske fersk kunde i Optimum. En viktig årsak til at han valgte Optimum er at han mener at mange andre innen samme bransje forsøker å selge kundene produkter som selskapene har interesse av, men som kundene ikke ønsker.

- Jeg opplever at Optimum lytter på meg og hører på hvilke produkter jeg ønsker å investere i. Det er veldig bra. De kommer ikke opp med løsninger som jeg ikke har bedt om. I tillegg er de veldig hyggelige og dyktige, sier Scott Kerr.

Det gjelder å holde balansen

– Fondet skal gjøre rebalanseringer av porteføljen etter samme metode som Statens Pensjonsfond Utland ("Oljefondet"). Det har vist seg å gi meget gode resultater, sier Optimums direktør for Asset Management, Kjell-Gunnar Fjeldstad.

Få, fra de beste

Optimum har alltid hatt en filosofi om å tilby kundene de beste aksje- og rentefondene.

– Vi har aldri hatt noen intensjon om å ha flere tusen fond i vår portefølje, men heller et lite utvalg med noen av de beste forvalterne. Aksje- og rentefond er en av de viktigste aktivaklassene i vår modellportefølje og utgjør den største andelen av porteføljen, understreker Kjell-Gunnar Fjeldstad.

Franklin Templeton

Optimum har et godt samarbeid med forvalteren Franklin Templeton. Dette er en av verdens største fondsforvaltere og har lokale forvaltere over hele verden. De forvalter i dag over 5000 milliarder kroner og har historikk helt tilbake til 1947. Noen av verdens beste aksje- og rentefond forvaltes i dag av Franklin Templeton. I tillegg har de en egen avdeling for eksterne mandater med lang erfaring fra ulike fond-i-fond.

– Derfor var det enkelt å velge Franklin Templeton som forvalter av av Optimum Balanced Fund, sier Kjell-Gunnar Fjeldstad.

Det er ikke alltid like lett å holde balansen. Verken på vippehusken eller i aksje- og rentemarkedet. Nå har Optimum et nytt produkt som gjør det enklere å kjøpe aksjer i nedgangstider og å selge i oppgangstider. Det er anerkjente Franklin Templeton som forvalter fondet Optimum Balanced Fund, som blir lansert etter sommeren 2014.

TEKST: JØRN LEKVE - FOTO: THOMAS BRUN



”Vi gleder oss til å følge utviklingen til Optimum Balanced Fund. Vi tror dette vil bli et stort løft for kundene våre og vil gjøre kundeforholdet enklere.”

Rebalansering sikrer god avkastning

Det er krevende å gjøre endringer i kundeporteføljene. Med dagens krav til dokumentasjon så er det en svært ressurskrevende prosess å få flere tusen kunder til å gjøre en endring i sin portefølje. I tillegg kan det ha skattemessige konsekvenser for den enkelte kunde å gjøre fondsbytter. Et annet element er at ved oppstarten av et kundeengasjement blir man enige om en vekting mellom aksje- og rentefond tilpasset den enkelte kunde i forhold til risikoprofil, mål og tidshorisont. Denne vektingen vil endre seg naturlig over tid hvis for eksempel

aksjemarkedet stiger kraftig. Å gjøre jevnlige rebalanseringer kan være avgjørende for å sikre en god avkastning over tid.

Fond-i-fond løsning

– Vi startet derfor prosessen med å se på ulike alternativer for å gjøre dette enklere for kundene våre. Den beste løsningen vi fant var å lage et fond-i-fond som skulle være aktivt forvaltet og gjøre rebalanseringer på jevnlig basis. En god forvaltning er avgjørende for kvaliteten på fondet. Vi ville derfor knytte til oss en ekstern profesjonell forvalter med meget gode resultater over lang tid, sier Fjeldstad.

Optimum har i samarbeid med Franklin Templeton utviklet investeringsmandatet til fondet. For Optimums del var det viktig å ha en fornuftig vekting mellom aksjer og renter. Etter å ha gjennomgått flere simuleringer og studier falt valget på en 60/40-vekting der aksjer vil vektes høyest. Dette er også samme fordeling som Oljefondet (Statens Pensjonsfond Utland) har valgt på sin forvaltning. I tillegg skulle fondet ha et globalt mandat. Fondet vil søke eksponering gjennom Franklin Templeton sine egne fond, men dette er begrenset oppad til 40 %. Fondet vil derfor også investere hos de beste forvalterne på sitt område og også bruke indeksprodukter der dette er mest hensiktsmessig.

Tvinges til kjøp i fallende marked

Et av de viktigste poengene med det nye fondet er den ”innebygde” rebalanseringen. Fordi fondet skal ha en 60/40-vekting vil forvalter til enhver tid søke å være innenfor dette.

– Det betyr at når aksjemarkedet faller kraftig så er forvalteren nær sagt tvunget til å kjøpe aksjer.

Og motsatt, når aksjemarkedet har steget kraftig vil forvalteren gradvis vekte seg ned i aksjer og heller øke renteeksponeringen. Dette er en smart måte å gjøre det på fordi timing i aksjemarkedet er ekstremt vanskelig, understreker Kjell-Gunnar Fjeldstad.

Hjelpemiddel til å våge

Når aksjemarkedene faller kraftig, avisene har blodrøde forsider og alle selger seg ut – historisk sett har dette vært de beste tidspunktene å kjøpe aksjer på. På samme måte når aksjemarkedet stiger, euforien råder og det ikke finnes noen skyer på himmelen – da er gjerne tidspunktet for å vekte ned det beste.

Over tid er dette krevende for en kunde å gjøre. Det tar mye tid, kan utløse skatt og transaksjonskostnader, men det viktigste er at det er vanskelig å være så disiplinert at man faktisk våger å kjøpe aksjer når alle andre selger.

Ingen valutarisiko

– Vi gleder oss til å følge utviklingen til Optimum Balanced Fund. Vi tror dette vil bli et stort løft for kundene våre og vil gjøre kundeforholdet enklere. I tillegg har vi valgt å nominere fondet i norske kroner, noe som vil eliminere alle underliggende valutarisikoer – det er en stor fordel for kundene da valuta kan gi store utslag på avkastningen, sier Kjell-Gunnar Fjeldstad.



REBALANSERING: Det kjøpes i fallende markeder og selges i stigende, sier Optimums direktør for Asset Management Kjell-Gunnar Fjeldstad.

Hun holder orden i rekkene



Du kommer neppe til å se eller møte henne. Det er heller ikke meningen. Det betyr ikke at hun ikke har en rolle i prosessen. Det har hun så absolutt. En viktig rolle. Møt Cathrine Gravdal, ansvarlig for handelssystemet i Optimum.

MARIANNE FRØNSDAL - FOTO: ROY BJØRGE/MDS BEDRIFT

Det er en smilende og imøtekommende Cathrine som møter meg i resepsjonen. Vi setter oss på hennes enkle og svært ryddige kontor. Kaffe skjenkes, og jeg lurer på hva Cathrine gjør daglig for selskapet og nær 4.000 kunder i Optimum.

– Jobben min går egentlig ut på å sørge for at vi har god kvalitet på behandling av ordre på vegne av våre kunder, og at vi har systemer og rutiner som gjør at kunden skal føle trygghet for pengene sine og transaksjonene som gjennomføres, forteller Cathrine.

Styrer investortjenestene
Siviløkonomen Cathrine Gravdal fra Bergen er 32 år og begynte i Optimum i 2011. Hun tiltrådte omtrent samtidig som Optimum tok i bruk et nytt handelssystem, og mye av hennes første år i selskapet gikk med til implementering, integrering og tilpasning av det nye systemet i Optimums organisasjon. Fortsatt bruker hun en del tid sammen med systemleverandøren og andre samarbeidspartnere på å videreutvikle og strømlinjeforme prosessene. Etter en vellykket

innføringsperiode har hun nå hendene fulle med å sørge for at investortjenestene i selskapet forløper som de skal.

– Når jeg sier at jeg jobber mye med det vi kan kalle investortjenester så innebærer det jeg jobber med oppgjør av transaksjoner, forvaltning av andelseierregisteret, såkalt nominee, ordreformidling mellom kunden og produktleverandørene, samt rapportering til skattemyndighetene, forteller Cathrine.

Cathrine inngår i et team på tre medarbeidere i økonomiavdelingen, men jobber også inn mot Asset Management-avdelingen. Derav går også en del tid med til å følge opp Optimums forpliktelser som kontofører i VPS.

Dypdykk i detaljer

– Man kan si at jeg gjør mye kontroll- og kvalitetsarbeid, spesielt i forhold til behandling av kundeordrer, fortsetter Cathrine. Mye av arbeidsdagen går med til dypdykk i detaljer, men hun har også et tett, daglig samarbeid med kunderådgiverne og kolleger i andre deler av organisasjonen.

Cathrines nøyaktighet, positive innstilling og evne til å løse krevende utfordringer i en hektisk hverdag er blant egenskapene hennes kolleger og overordnede verdsetter høyt.

– Det er avgjørende for Optimum at handel og oppgjør fungerer godt. I så måte har Cathrine en krevende jobb hvor det ikke er rom for å gjøre feil. Vi er veldig glade for at vi har henne og hennes kompetanse. Hun evner å fange opp detaljene samtidig som hun har hele prosessforståelsen, sier administrerende direktør Hans-Petter Angell.

– For Optimums kunder gjør hun også en utrolig viktig jobb. Våre kunder skal føle trygghet for at oppgjøret går sin gang uten noen former for feil eller komplikasjoner, og at alle bilag og innrapporteringer skjer i henhold til regelverket. Det sørger Cathrine for, fortsetter Angell. I likhet med ansettelsen av Cathrine i 2011, har Optimum satset mye på å bygge en sterk kunnskapsbedrift. Bare i inneværende år er det ansatt ti nyutdannede økonomer, de fleste med mastergrad.

UTHOLDENHET

Det er viktig for Optimum å tenke langsiktig og ha utholdenhet. I dette nummeret møter du flere av Optimums kunder. De satser alle på langsiktighet og tålmodighet og gleden over å kunne bidra til økonomisk vekst.

Oljeveteranen og Optimum kunden Scott Kerr skal nyte flere halvmaratonløp i 2014. Her er han på treningstur på Jørpeland i Rogaland.

BERGEN

Chr. Michelsensgate 2A
5012 Bergen
Tlf 55 33 77 30

OSLO

Besøk: Haakon VII's gt 1
Post: Postboks 2081 Vika
0125 Oslo
Tlf 22 93 77 00

TRONDHEIM

Nedre Bakklandet 58 C
7014 Trondheim
Tlf 73 99 64 00

STAVANGER

Besøk: Kongsgårdbakken 1
Post: Postboks 631 Sentrum
4003 Stavanger
Tlf 51 84 10 10

optimum@optimum.no

