



VIL AUKE OLJE- OG
GASSPRODUKSJONEN
Oljeveteranen Knut Åm



NY STYRELEDER
Møt Optimums nye
styreleder Peter
Hammerich



STERK KUNDESERVE
Fersk Optimumpartner,
Øystein Bakke

Åpenhjertig OneCall-gründer Øistein Eriksen

Slik gjorde han OneCall til en vinner

MEDARBEIDERE

Publisher
Hans-Petter Angell
Administrerende direktør
Optimum ASA

REDAKTØR

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

JOURNALISTER

Aasa Christine Stoltz er kommunikasjonsansvarlig i entreprenør og boliggruppen STOLTZ og jobber som frilansjournalist. Hun er utdannet M.Sc i Business Administration fra Handelshøyskolen BI og til studier i kommunikasjon, journalistikk og språk. Hun har tidligere arbeidet som næringslivsjournalist i Reuters Nyhetsbyrå.

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.

FOTOGRAFER

Alexander Granlie
Jan Inge Haga
Magnus Vabo
Thor Brødreskift
Eirin Helland

TRYKK

Bodoni AS
Opplag 6000
September 2016

Styrking av gründeren, og det vi alt er best på

Optimum Magasinet har i en rekke utgaver presentert mange vellykkede gründerne i norsk næringsliv. De har alle gått sine egne veier. De har arbeidet hardt. De har skapt verdier for fellesskapet. De har ikke minst skapt arbeidsplasser. En ting har de alle til felles; de er også kunder hos Optimum.

Det er vi selvsagt glade for. Også i dette nummeret møter du ulike gründerne som hver på sin måte har bidratt til å skape det Norge som vi setter så pris på.

Det koster penger å opprettholde et godt tjenestetilbud til alle innbyggerne. Vi er i dag i en situasjon der olje- og gassinntektene ikke triller like lett og raskt inn i statskassen. Derfor er det enighet i at det må skapes nye arbeidsplasser. Det er imidlertid ikke like stor enighet om hvordan dette bør gjøres. Det er uansett et meget positivt signal fra regjeringen om å etablere (det nye) Fornybar-fondet, som skal investere i selskaper som utvikler og benytter grønn teknologi. Fornybar AS må ikke benyttes som en regningsplanke for å motvirke nedgangstider. Det må være et virkemiddel for å støtte opp under kreative dyktige gründerne med lønnsomme prosjekter.

Samtidig er det viktig å ikke glemme hva Norge faktisk alt er spesielt gode til og hvor vi fortsatt har rikelig ressurser som naturen har gitt oss.

I intervjuet med oljeveteranen Knut Åm utdyper han dette: Det er vel bra å satse på utvikling av nye næringer, men det må ikke gå på bekostning av en sektor der vi har utviklet kompetanse gjennom generasjoner. Åm spår en ny vår for olje- og gassnæringen i Norge. Dersom han får rett, samtidig som det tilrettelegges for å støtte opp under den norske gründeren, kan vår økonomi ha bedre forutsetninger for å gå inn i en positiv, mer balansert, fremtid.

I intervjuet med OneCall-gründeren Øistein Eriksen får du innblikk i et av norgeshistoriens mest vellykkede mobilstunt. Det startet på kjøkkenbenken hjemme i Asker. I dag kjenner alle til suksessen OneCall. Det var i realiteten et høyrisikoprojekt, som et siste forsøk på å redde selskapet fra kollaps. Stå på vilje til det siste reddet likevel selskapet. Øistein Eriksen er kjent fra TV-skjermene, som selve inkarnasjonen av OneCall: Folkelig, brennende opptatt av kunderelasjonene. Det er også Optimum.

Optimum arbeider hele tiden med fokus på kundens beste. Dette kan du lese mer om i intervjuet med selskapets ferske styreleder, Peter Hammerich. Han sier at de viktigste oppgavene i styrelederposisjonen, er å sørge for at Optimum alltid er innfor regelverket, aldri lover mer enn det selskapet kan levere, og hele tiden legger til rette for en positiv utvikling, for kundene. Dette er viktige grunnsteiner i Optimums kultur og verdier.

God lesning!

Redaktør Jørn Lekve



Hans-Petter Angell

Kultur og kompetanse til kundenes beste

Kultur og kompetanse er viktig for Optimums utvikling. Dette vektlegges til beste for kundene, sier Optimums administrerende direktør Hans-Petter Angell. Optimum plasserte i 2015 et rekordstort beløp for sine kunder. Økt distribusjonskraft gir selskapet tilgang til de beste leverandørene. Slik kan de finne produktene som passer kundene aller best.

— Det at lovgivningen har blitt så streng nå er helt nødvendig og positivt for bransjen på lang sikt. Det har blitt lansert altfor mange produkter som ikke har vært til kundenes beste, sier Hans-Petter Angell

Angell synes fornybarfondet er et svært positivt tiltak og mener 20 milliarder er en god start, men savner skatteinsentiver som kan kanalisere mer penger inn i aksjemarkedet og gjøre det mindre attraktivt å investere i eiendom eller ha pengene i banken. Slik vil mulig investerings-

beløp kunne øke betraktelig da det vil bety mer kapital for både nye og eksisterende norske virksomheter.

Det norske boligmarkedet tiltrekker seg investorer som følge av historisk lave boliglånsrenter og et skattesystem som favoriserer eiendomsinvesteringer til tross for fallende oljepriser og økende arbeidsledighet. Hver femte leilighet som omsettes i Oslo kjøpes i dag av investorer. Skremmende, mener Angell. De landsdekkende såkornfondene som ble annonsert i revidert budsjett for 2015 skal bidra til å utvikle ny virksomhet i et næringsliv i omstilling. Angell mener satsningen på en halv milliard, hvorav 250 millioner kommer fra staten og 250 millioner kroner fra private aktører, er lite i den store sammenhengen.

— Det kunne vært et betydelig større beløp ved omlegging av skatteincentiver.

Toppsjefen forstår ikke hvorfor det skal være politisk motstand mot et slikt virkemiddel.

— Det er ikke tapte skatteinntekter for skattemyndighetene for det er ikke skatteinntekter som eksisterer i dag. Det er egentlig bare snakk om politisk vilje.

Kultur og kompetanse

Siden Angell overtok sjefsstolen i 2011 har han hatt fokus på å bygge kultur og kompetanse. Han er opptatt av å rekruttere flere kvinner til en tradisjonelt mannsdominert bransje og at alle ansatte skal ha solide etiske og moralske grunnverdier.

— Vi legger vekt på at vi skal ha folk med høy kompetanse og integritet. Vi skal selvfølgelig ha rådgivere som er i stand til å selge, men vi er først og fremst ute etter kompetente mennesker som kan bygge tillit over lang tid, sier han. Lovverket har blitt betydelig strengere, og nye kommende regule-

ringer vil stille ytterligere krav til de aktørene som skal rådgi kunder. Angell mener likevel at strengere lovgivning er nødvendig for å bedre ryktet til bransjen.

— Det at lovgivningen har blitt så streng nå er helt nødvendig og positivt for bransjen på lang sikt. Det har blitt lansert altfor mange produkter som ikke har vært til kundenes beste. Et av de viktigste suksesskriteriene for Optimum fremover er å ha fokus på produktene som kundene trenger og at vi står inne for kvaliteten både for leverandøren og risikobildet i forhold til avkastning, avslutter Angell.

BOLIGENE HEMMER AKSJEMARKEDET

Hans-Petter Angell mener at den gunstige beskatningen av boliger i Norge, fører til at for mye penger går dit, i stedet for til aksjemarkedet.

TEKST: JØRN LEKVE

Det har vært en betydelig boligprisøkning i Norge de siste 20 årene. Angell mener det interessante funn økonomiprofessor ved Norges Handelshøyskole, Ola Honningdal Grytten, kommer med i sin ferske bok "Krakk og Kriser", gitt ut sammen med økonomiprofessor Arngrim Hunnes.

Flest bobler i nyere tid

— Grytten skriver blant annet at vi har en boligprisboble dersom det oppstår priser som stiger kontinuerlig fordi investorer tror at de kan ta ut gevinst ved videresalg på grunn av fortsatt vekst i prisnivå.

Det er også interessant at Grytten tar for seg verdens ti største såkalte spekulasjonsboblene i historien. De fleste av boblene som beskrives er innen aksje- og boligmarkedet. Hele syv av disse boblene har inntruffet de siste 90 av de 370 årene Grytten henter

bobler fra. Likevel var verdens største og første spekulasjonsbombe innen tulipaner!, sier Angell.

En tulipan verd to boliger..

En av de største finanskrisene vi kjenner til, var tulipankrakket i Amsterdam i 1637. På det meste ekstreme kostet en tulipanløk den gangen omtrent det samme som to bolighus. Da prisnivået kollapset til en tulipans virkelige verdi, måtte det gå galt: Folk mistet hus og hjem og økonomien gikk inn i en kriseperiode. Den hittil siste finanskrisen startet i 2007 og resulterte i en statsfinansiell krise i flere land. Har disse to krisene, som inntraff med 370 års mellomrom, noe til felles?

Les mer om mulige bobler i norsk økonomi i dobbeltintervjuet med Angell og Grytten på sidene 20 og 21.

Slik gjorde han OneCall til en vinner

Et av norgeshistoriens mest vellykkede mobilstunt var i realiteten et høyrisikoprojekt fra OneCall-gründer Øistein Eriksen (63) – som et siste forsøk på å redde selskapet fra kollaps.



- Nestenkollapsen som endret mobilhistorien
- Tilbakeholdenheten som kostet familien millioner
- Hvorfor han tipset sine beste venner om Optimum

Siste lys er slukket i eneboligen i Asker. Ved siden av Øistein Eriksen ligger kona Norunn og sover. Det var her hun sa ja til å gå «all in», pantsette huset, fordi han hadde så stor tro på OneCall-idéen om å ta innersvingen på dyre mobilselskaper. Men nå, i nattens mørke, ser han ikke annet enn kollaps. Ansatte som må gå, hånlige latter for å ha gått så hardt i dørene, gjeld - og en kamp for å beholde hjemmet.

– Vi var sikre på å miste videre finansiering – og dermed muligheten til å betale leverandørene – om vi ikke gjorde noe. Vi bestemte oss for å satse absolutt alt på ett kort, som ett siste forsøk. Det var vinn eller forsvinn. De dagene og ukene var dramatiske. Vi tok en stor risiko, hadde null kontroll,

det kunne gå alle veier, sier Eriksen om det ukjente dramaet i 2007.

Startet på kjøkkenbenken
Netcom fikk bygge telenett da telekom-monopolet åpnet i 1993. Ved juletid 1999 var det bare NetCom og Telenor som gav deg summetone i mobilen. Men i løpet av 2000 hadde godt over 10 aktører prøvd seg som leverandører av mobiltelefoni. Fire år senere hadde de 10 fått følge av 10 til. Gigantene Telenor og Netcom gjorde alt for å holde jypingene som poppet opp på avstand. I 2004 prøvde Øistein Eriksen seg for andre gang, nå sammen med tidligere kollega Odd Arild Meling. Datteren Kristine tok kundeservicen på kjøkkenbenken i Asker, it-arkitekten Meling lagde kundesys-

temet. Øistein kjente markedet etter mange år i bransjen, blant annet som markedssjef i Netcom, og skulle få selskapet til å fly.

«Billig og enkelt», formante han i media. 100 kunder ble til 1000. 1000 ble til 7000. Kjøkkenbenk ble byttet ut med kontorer. Fem ansatte kom til. Så stoppet det. Etter tre beinharde år tjente fortsatt ikke OneCall penger, og nå lå gründeren i senga hjemme i Asker med kniven på strupen.

– Hva gjorde dere?
– Vi lukket øynene og lanserte gratis mobilbruk til alle som holdt seg under 120 ringeminutter og 90 SMS. VG svarte med «gratis mobiltelefoni» på hele forsiden. Hadde du mobiltelefon, var det umulig å gå glipp av

stuntet. Bakgrunnen for risikoprojektet, som skulle sjokkere og endre mobilbransjen, har gründeren holdt for seg selv. Men de lyktes. 100.000 kunder strømmet til OneCall på to måneder – og gjorde endelig selskapet flyvedyktig.

Reklamekjendis
OneCall fulgte opp med å sende Øistein inn i de tusen hjem. For like sikkert som at hanen galer, kommer Øistein to ganger i året på TV-reklame for å lansere OneCalls siste påfunn for å kapre nye kunder. Tall fra markedsanalysebyrået AC Nielsen viser at OneCall i 2015 brukte 104 millioner kroner på all TV-reklame med gründeren i hovedrollen. Ved siden av kommer andre reklamekanaler når OneCall tapetserer Norge med sitt

budskap. Men tallenes tale er klar, dette fungerer.
– Hender det at du blir lei ditt eget ansikt?
– Jeg ser naturligvis ikke så mye på meg selv. Men det er noen som skriver at de ikke orker mer av meg og OneCall. Det tåler jeg. Vi treffer helt bevisst folket hardt når vi går på, og for de som absolutt ikke liker meg eller OneCall så skjønner jeg at det blir voldsomt. Det er ingen tvil om at det skaper reaksjoner hos folk, veldig mye positivt og en del negativt.

Det startet med at kommunikasjonsbyrået fikk øynene opp for gründeren selv i 2009. De oppfattet ham som selve inkarnasjonen av OneCall: Folkelig, brennende opptatt av kunderelasjonene - og billig i drift.

FAKTA: ØISTEIN ERIKSEN (63)

- Gründer bak mobilselskapet OneCall, som nå eies av Telia Sonera (tidl. Netcom)
- Ektefelle, tre voksne barn, tre barnebarn.
- Utdannet siviløkonom fra NHH
- Opptatt av markeder hvor det finnes store aktører fra før, som kan brytes opp. Var med å bygge opp et nytt Institutt i Bergen knyttet til Handels høyskolen. Startet et av landets første ventureselskap på 80-tallet, som ikke var så vellykket. Var med å stifte Finansbanken, som ble til Storebrand Bank. Prøvde seg tidlig på hjemmetjenester for eldre og private barnehager. Var med NetCom fra starten i 1993.
- Optimumkunde i to år

Han kunne vært naboen som har en beskjed i reklamepausen. Siden har OneCall vært Øistein Eriksen. Øistein Eriksen har vært OneCall.

– Er det en risiko knyttet til så sterk link mellom én mann og et selskap?
– Det er det sikkert. I mitt tilfelle har jeg blitt screenet så mange ganger, og er trygg på at det ikke er noen lik i skapet. Jeg er akkurat den personen som dere får servert på TV-reklamene. Ingen andre. Men jeg tenker på rollen min hele tiden, hvor enn jeg ferdes, og er veldig forsiktig med hvordan jeg opptrer.

– Og hva skjer med OneCall den dagen du pensjonerer deg, du er 63 år nå?

– Jeg har ingen umiddelbare planer om å gi meg, men kvir meg for dagen det skjer. OneCall kommer til å bestå, det er en sterk merkevare, men det er nok vanskelig å ta over min rolle som ansikt utad. Så det blir noe annet, men produktet vi selger vil være like bra.

Hemmeligheten bak suksessen

Han har fått det til i en av de mest dynamiske og mest omskiftelige bransjene de siste 20 årene. Tre ganger

har OneCall blitt kjøpt opp. Hemmeligheten i Eriksens lederskap mener han er å finne i den genuine og kompromissløse interessen for kunden.

– Jeg er risikovillig, og trives i kaos. Endringer som krever nye løsninger trigger meg. Idealet mitt er få og enkle regler. Og den viktigste regelen handler om kunderelasjon. Kunder som er lojale og fornøyde er det mest lønnsomme som finnes, sier Eriksen. For det har Eriksen ledet OneCall til toppen av prestisjeprisen, «Norsk Kundebarometer 2011» på tvers av alle bransjer, foruten bransjevinner i kategorien «Mobil» tre år på rad.

– Vi klarer å være personlige i møte med kunden, og de ender opp med å like oss. Litt av årsaken er nok at jeg har vært veldig engasjert i dette helt siden starten – og hele ledergruppen vår har fokus på kundeservice – men også at denne personlige formen og energien har spredt seg til de ansatte. De synes det er gøy å hjelpe kundene, kundene blir fornøyde og til sammen blir det en god sirkel.

Gikk glipp av millioner

Chess og OneCall stod frem i mylde-

ret og har fått æren for at tellerskritene gikk fra å koste fem kroner til 39 øre. Mens Chess-gründer Idar Vollvik ble fremtredende milliardær, har det vært stille rundt OneCall-gründerens økonomi.

– Veldig mange tror at jeg er steinrik, men det er jeg ikke. Jeg har pusset opp huset fra topp til tå, betalt skatt, og fikset litt på vår hytte utenfor Sandefjord. Det var det jeg fikk gjort for pengene fra salget. Jeg ble ikke rik på dette.

– Det er litt overraskende...?

– Ja, jeg kunne beskyttet mine interesser bedre. Det er lett å være etterpåklok, men jeg burde sikret meg en minsteandel, en utvanningsbeskyttelse i prosessen med overgang fra selvstendig selskap til å slåes sammen. Det gjorde jeg ikke. Jeg er ingen utpreget kremler, det må jeg være ærlig å si.

– Føler du deg lurt?

– Absolutt ikke. Men jeg har nok vært litt for tilbakeholden. Jeg så ikke for meg at det skulle bli så verdifullt. Hadde jeg skjont det, hadde jeg nok gjort noen grep mens jeg kunne. Men

så plutselig eier man det ikke lenger når det smeller og det ved senere salg blir klart hva merkevaren OneCall er verdt. Jeg hadde aldri fokus på pengene. Jeg er ingen «pengefyr».

– Er det litt bittert?

– Nei! Jeg er ikke vokst opp med mange penger, har aldri hatt veldig mye penger, og det var aldri noe selvstendig mål for meg. Det kan kanskje høres rart ut, men rikdom har aldri drevet meg.

Jeg drives av å skape og bidra. Jeg har vært med å skape 200 arbeidsplasser, som sikkert sysselsetter 200 til i kraft av leveranser og samarbeidspartnere, samtidig som jeg har oppført meg ordentlig. Den gleden og stoltheten kan ikke kjøpes for penger. Og jeg lider absolutt ingen nød med de pengene jeg har.

Sikrer fremtiden med Optimum

Men for to år siden gjorde OneCall-gründeren grep for å tenke fremover og sikre familien økonomisk for fremtiden. De så etter noen som kunne hjelpe familien å bygge opp ekstra finansiell frihet.

– Vi endte opp hos Optimum etter å ha lest om modellen og selskapet. Vi er ikke noen stor aktør eller plasserer, men blir tatt like godt vare på allikevel, og det liker jeg veldig godt, sier Eriksen.

I Optimum har de nå en mindre finansportefølje, og får råd for den totale økonomisk strategien for Øistein Eriksen og hans familie. Kona Norunn er fast ledsager på møtene.

– Det har vært veldig fint for oss å sette oss ned med noen som kan lage en oppskrift for meg og min familie, som jeg har stor tillit til. Jeg var ute etter investeringer som gir avkastning, uten at jeg må ta kjempestor risiko. Det er en personlig relasjon der vi ser på formue og gjeld, og tenker langsiktig om hvor vi bør plassere og i hvilke tempo, og vi får god rapportering underveis.

– Jeg har også sendt noen av mine beste venner til Optimum. For å si det slik, det er ikke ofte jeg gjør slike anbefalinger.

Venter nye store endringer i mobilbransjen



OneCall-gründer Øistein Eriksen forbereder seg på at aktørene kjent som GAFA (Google, Apple, Facebook og Amazon) vil utfordre de store teleselskapene på global basis. Det vil kaste fullstendig rundt på hvordan bransjen tjener penger.

– Vi øver oss på å digitalisere og å overleve på enda enklere prosesser. Vi vet ikke når og hvordan det kommer, men at det vil skje ting innenfor 3-5 år er ikke en dristig spådom. Skal det bli store endringer er det fordi Google og Apple får mer grep på kundenes mobiltelefoni. Det er en av utsiktene som er reelle, som fullstendig vil kaste rundt på hvordan bransjen tjener penger.

OneCall lanserer nå digitalt simkort, som blir tilgjengelig for operatører. Dermed blir det også lettere for aktører som Apple og Google å gjøre noe med telefonene.

– Det vil gi en helt ny konkurranse, men å skape gode kundeopplevelser er det mest reelle limet når verden forandrer seg. Det holder ikke lenger at det bare er billig, kunden må like servicesiden og bli behandlet bra også.

– Kunder som er lojale og fornøyde er det mest lønnsomme som finnes.



OLJECOWBOYEN ÅM

Vil ha auka olje og gassutvinning

Den kjende olje og gassnestoren Knut Åm er tydeleg på at det bør utvinnast mykje meir olje og gass på norsk sokkel. Han er bekymra over ei utvikling der for få menneske framsnakkar denne viktige næringa for Noreg. – Eg er oppteken av at vi skal forvalte ressursane våre på ein god måte og eg ser det som reint sløseri å ikkje hente ut dei store olje og gassressursane vi veit ligg der. Eg hatar sløsing og meiner det er feil å ikkje ta ut så mykje som mogeleg, så lenge det løner seg og vi kan gjere det på ein akseptabel måte, seier han på sitt særprega talemål.

Han har alltid insistert på at når han skriv norsk, så skal det vere på nynorsk.

Han er oppvaksten i Oppdal, Volda og Ørsta og har alltid hatt nynorsk som hovudmål. Språket har nok òg bidrege til at han har skilt seg ut frå mengda i det industrielle miljøet.

Mållagspris og "Oilman of the Year"
Det var også ein viktig grunn til at han i 1982 fekk Målprisen av Rogaland Mållag. Men han har langt gjævare utmerkingar enn Mållagets, sjølv om han held den høgt personleg. Han vart kalla til æresmedlem i Norges Tekniske Vitenskapsakademi i 2013 og utnemnd til Riddar av St. Olavs Orden i 2014. Tjue år før vart han kåra til "Oilman of the Year", i 1994.

Optimumkunden Knut Åm har ein lang og imponerande bakgrunn og røynsle frå olje og gassnæringa:

Phillips-toppsjef for 23 olje-plattformer

Han er utdanna bergingeniør frå NTH i Trondheim med toppkarakter, og innstilling til Kongen, i 1967. Han arbeidde og forska seks år ved Norges Geologiske Undersøkelse (NGU) i Trondheim, før han i 1974 kom til

Oljedirektoratet i Stavanger. Deretter følgde tre år i Statoil, der han var Statoils første forskningssjef, før han i 1982 fekk jobb i Phillips Petroleum Company og vart sendt til hovudkontoret i Bartlesville, Oklahoma for «indoktrinering» før han eit år seinare kom attende til Phillips i Tananger. Han vart i 1985 den første norske toppsjefen på Ekofisk, med ansvar for heile 23 plattformer, og vart seinare den første nordmannen i ei rad leiande stillingar

"Eg hatar sløsing og meiner det er feil å ikkje ta ut så mykje som mogeleg, så lenge det løner seg og vi kan gjere det på ein akseptabel måte."

i selskapet. Samstundes underviste han og var professor II i anvendt geofysikk ved Universitetet i Bergen (UiB). Etter å ha vore i Odessa, Texas som sjef for Permian og San Juan Basins (1988-91) kom han attende til Noreg og overtok som den første norske

toppsjefen for Phillips i Noreg. Han var også president i Norsk Petroleumsforening og styreleiar for Oljeindustriens Landsforening ein periode. I 1996 var han attende i Bartlesville. Denne gongen som visepresident og sjef for all leiting og produksjon i selskapet til han gjekk av med pensjon i USA i 1999. I perioden 1999 til 2007 sat han mellom anna i styret i Statoil.

Svært aktiv pensjonist

No er han pensjonist, men er stadig aktiv i næringa der han særleg har engasjert seg i oppbygginga av fleire interessante teknologiselskap. Han er styreleiar for Envision AS i Stavanger, samstundes som han er styremedlem i Petrostreamz AS i Trondheim, Veritrack AS i Bergen og Wintershall AS, Sharp Reflections og IFRA Eior AS i Stavanger. Sistnemnde verksemd og Knut Åm var det ein to siders artikkel om i Dagens Næringsliv dagen før Optimum Magasinet møtte han i Stavanger.

– Det er kjekt å framleis kunne følgje med i utviklinga i næringa og kanskje også bidra med noko, seier han.

«Såpe» kan redde oljefelt

Artikkelen handla om IFRA Eiors metode for å auke utvinningsgraden av olje frå oljefelta ved hjelp av «så-

Første norske toppsjef i Phillips: Knut Åm vart den første norske toppsjefen på Ekofisk i 1985, med ansvar for heile 23 plattformer.

Leidde det såkalla Åm-utvalet: Knut Åm leidde Utvinningsutvalet som i 2010 la fram ein rapport med heile 44 konkrete tiltak for å auke utvinningsgraden på norsk sokkel.

Ut mot miljøaktivistar: – Det einøygde fokuset på avgrensing av CO2 er heilt feil og tek innsatsen vekk frå andre og viktigare miljøspørsmål, seier ein engasjert Knut Åm.



pevatn». Knut Åm meiner at vasking av gamle oljefelt kan gi opp mot 30 prosent meir olje og at metoden vil vere lønsam heilt ned i 25 til 45 dollar fatet. Nå vonar han at nokon vil prøve ut teknologien i ein storskala skipsassistert såpevasstest på eitt av dei store felta i Nordsjøen. Dette var også eitt av fleire tiltak som det vart gjort framlegg om av Utvinningsutvalet for nokre år sidan, betre kjent som Åm-utvalet.

Knut Åm leidde det OED-opptnemnde Utvinningsutvalet som i september 2010 la fram ein rapport med heile 44 konkrete tiltak for å auke utvinningsgraden på norsk sokkel.

Tilnærma uavgrensa med olje og gass

– I dag vert det snakka mykje om at vi har ei klimakrise som det hastar å gjere noko med. Det meiner eg er ei avsporing. Klimaet blir det det blir,

og det må vi tilpasse oss på beste måte. Det vi har er eit energiproblem. Verda treng store mengder rimeleg energi til ei aukande folkemengd. Det vil vere bruk for all den olje og gass vi kan produsere heilt til det blir funne ei alternativ energikjelde som kan konkurrere på pris og kvalitet. Fram til den tid er det etterspørselen som avgjer kor mykje som blir produsert og til kva pris. Litt forenkla kan vi seie at det er tilnærma uavgrensa tilgang på

fossile energikjelder i verda. Nett som steinalderen og bronsealderen ikkje tok slutt på grunn av mangel på stein og bronse, vil slutten på oljealderen ikkje kome på grunn av mangel på olje, men fordi det dukkar opp betre alternativ. Eg er svært oppteken av naturen, men eg meiner òg at vi skal hente ut dei ressursane naturen har gitt oss. Noreg kan ha ei lang og god framtid innan olje- og gassnæringa dersom folk framsnakkar næringa

meir. Leiting etter nye førekomstar er viktig, men vi bør òg få til langt betre utvinningsgrad frå både eksisterande og nye felt på norsk sokkel, seier Knut Åm.

Oljeselskapa skuggeredde miljøaktivistane?

Han meiner det kan sjå ut som oljeselskapa har vorte skuggeredde for det han kallar miljøaktivistar. Fleire selskap har sett seg som mål å ha null skadelege utslepp til luft og vatn utan å ta høgde for at det kan vere grader av skade. Ein hamnar då lett i den fella at null skadelege utslepp blir til null utslepp om dei er skadelege eller ikkje. Det blir ikkje mykje såpevask av slikt! Han er sjølv oppteken av miljøet, men meiner at kost/nyttevurderingar må leggst til grunn i større grad for eventuelle utslepp til luft og vatn.

Vi treffer han i Stavanger sentrum etter at han gått ein halvtimes tid frå heimen sin ved Stokkavatnet utanfor Stavanger. Om sommaren er han på hytta i Nord-Troms der han steller hus og hage og går lange turar i ulendt fjellterreng. Eit par gonger i året er han gjerne innom feriehuset på Playa Flamenca ved Torrevieja i

Spania. Der held han hus og hage i orden, sykklar og går dagleg lange turar og spelar golf eit par gonger i veka.

– Eg likar å bruke naturen og å halde meg i form. Det er viktig å ta vare på naturen, men eg har svært liten sans for mange av dei sakene miljøaktivistane ser ut til å vere opptekne av. Til dømes motstanden mot sjødeponi av finknust stein frå gruvedrift, sjølv om det er dette elvane våre har drive med i all tid. Det gler meg derfor at politikarane denne gongen synte mot og ga klarsignal for sjødeponi i samband med utvinning av Rutil-førekomsten (titan, red.merknad) i Engebøfjellet i Førde og koparførekomsten Nussir i Repparfjord i Finnmark. Det heile handlar om å hente ut det naturen har gitt oss.

CO2- avgrensing er gigantisk feilsatsing

– Det einøygde fokuset vi i dag har på klima og CO2 meiner eg er ei gigantisk feilsatsing som tek innsatsen vekk frå andre og viktigare miljø saker. Karbondioksid er naturleg i atmosfæren og i geologisk historie har vi no eit lågt CO2 - nivå. For skog og plantevokster er til dømes eit høgare CO2- innhald i atmosfæren bra. Det er slett ikkje berre CO2 som påverkar klimaet, og klimapanelet sine modeller er tydelegvis feil. Det er framleis ikkje avgjort om det er naturen sjølv eller menneska som har hovudansvaret for klimaendringane. Eg satsar på naturen! Vi har til dømes hatt fleire istider med mykje høgare CO2 - nivå i atmosfæren enn no. Derfor gjer det vondt langt inn i mi vestlandske gnarsjel at gode skattepengar blir sløste bort på meningslaus symbolpolitikk som elektrifisering av oljeplattformer frå land. Det høyrer heller ikkje heime

nokon stad at vi skal rasere norsk natur med store, sterkt subsidierte vindkraftverk, når vi både har vasskraft som held nasjonen med meir enn nok energi og rikeleg med olje- og gassressursar som gir nasjonen store og gode eksportinntekter,

som gjer at vi kan ha eit godt utbygd tenestetilbod og det samfunnet vi ønskjer å ha i Noreg. Eg meiner vi skal satse der vi er gode og sterke. Der har vi best sjanse til å lukkast seier den engasjerte olje- og gassveteranen Knut Åm.

Optimumkunde i ti år

Han har vore kunde hjå Optimum i ti år. Etter ein lang rusletur i Stavanger sentrum, tek han trappene i raske klyv opp til Optimumkontoret i fjerde høgda. Korkje fotograf eller journalist maktar å halde tempoet til Knut Åm. Vel oppe i Optimumkontoret vert han hjarteleg motteken av Kim Eirik Hansen, som har vore Åms rådgivar heile tida.

– Du må kome deg i form att! seier Knut Åm og peikar på magen til Kim,

”Nokre investeringar har det ikkje gått så bra med, andre har gitt god avkastning. Det som tel er sluttsummen. Alt i alt har det gått i pluss.”



som raskt svarar at neste gong Åm er på vitjing hjå Optimum, skal han ha kome ned i matchvekt.

Dette gler Knut Åm, som sjølv er opp-teken av trening og det han kallar trim i kvardagen.

– Eg har vore så heldig å ha ei hei-meverande kone, godt betalt arbeid og lågt forbruk slik at vi har kunna legge til sides ein del pengar. Noko av desse pengane er investert gjennom Optimum. Nokre investeringar har det ikkje gått så bra med, andre har gitt god avkastning. Det som tel er sluttsummen. Alt i alt har det gått i pluss. Kundeforholdet har og mykje å gjere med den servicen eg opplever. Og så har Kim vore rådgivaren min heile tida. Det set eg pris på, seier Knut Åm.

Likevel olje og gass optimist

Trass i at Knut Åm meiner for mange snakkar om at Noreg må ha eit grønt skifte, der olje og gass vert fasa ut og at ny berekraftig teknologi som vind-kraft må overta, er han ikkje pessimist på olje- og gassnæringa si framtid.

– Eg likar dette Ivar Aasen-sitatet:

”Naar du drikker vatn, so tenk at det er vin; og naar du slagtar kalven, so tenk at det er svin; det er tanken som gjerer det meste.”

– I livet kan du sjølvsagt konsentrere deg om det negative. Då vert alt berre trasig. Eg trur at du vert eit langt luk-kelegare menneske om du heller ser etter det positive i livet. Dette kallar eg for sjølvmotivering. Det treng vi meir av innan energisektoren.

– Nett no er det eit stort press i næringa for å få ned kostnadane, noko som var heilt nødvendig etter ein periode med svært høge prisar og sterk auke i kostnadane. Eg trur verkeleg på ein ny vår for olje- og gassnæringa i Noreg. Prisane går opp og dei går ned. Dette er no den tredje av desse syklusane eg har vore med på. Eg trur det vil snu og at oljeprisen skal opp, men det store spørsmålet er når. Så står det berre att å sjå om vi greier å halde kostnadane nede denne gongen. I så fall har er tru på at vi vil kunne produsere olje og gass på ein lønsam måte i heile dette århundret, seier den engasjerte olje-veteranen Knut Åm.



Det har dermed skjedd en betydelig utvikling for Disruptive Technologies siden Optimum Magasinet sist om-talte selskapet og dets driftige skaper, Erik Fossum Færevaa.

Han har fått frisk kapital inn i sel-skapet etter at Fredrik Halvorsen og investeringsselskapet Ubon Partners kom inn som nye investorer. Bak Ubon Partners finner vi trioen Odd Johnny Winge, Geir Langfeldt Olsen og Fredrik Halvorsen, som fikk vel en milliard kroner hver da de solgte sel-skapet Acano til Cisco. Nå eier Ubon Partners 16,67 prosent av Disruptive Technologies. Fortsatt er gründeren Erik Fossum Færevaa hovedeier. Sammen med de ansatte sitter han med nesten to tredjedeler av aksjene, 61,3 prosent. I tillegg er alpinesset Aksel Lund Svindal med en mindre eierpost på litt over en prosent.

Internet of Things

Den lille firkanten er mindre enn et frimerke. Den er stappfull av tek-nologi. Sensoren er et av de første

produktene som selskapet Disruptive Technologies produserer. Gründeren av selskapet, Erik Fossum Færevaa sier de har utviklet banebrytende produkter for et marked med et enormt potensiale. I korthet heter det: Internet of Things (IoT).

Hinsides høyt potensiale

– I dag er svært få fysiske gjenstan-der og objekter knyttet til internett. Hele 99,4 prosent av alle fysiske gjenstander er faktisk ikke knyttet til internett. Vår teknologi gjør at mange fysiske gjenstander nå enkelt og effektivt kan knyttes til en datamaskin. Flere estimat tyder på at det innen 2020 vil være så mange

som 50 milliarder fysiske gjenstander koblet til internett. I tillegg er det et potensiale på nye 212 milliarder gjen-stander. Det er klart at inntektspoten-sialet dermed er hinsides høyt. Dette er en utvikling vi ønsker å delta i, sier den entusiastiske gründeren.

Suksess for Optimumkunde

- Nye investorer
- Verdsatt til 300 millioner
- Ambisiøse vekstplaner

Du leste kanskje artikkelen om det lille bergensselskapet Disruptive Technologies etablert av Erik Fossum Færevaa i forrige utgave av Optimum Magasinet? Nå har han fått med seg nye investorer. Den siste emis-jonen verdsetter selskapet til 300 millioner kroner. Og målene er skyhøye.

Positiv utvikling: For et år siden ble Erik Fossum Færevaa og hans banebry-tende produkter presentert i Opti-mum Magasinet. Nå er selskapet rigget for videre vekst etter at nye investorer har kommet inn et-ter en vellykket emisjon. (Faksi-mile fra Dagens Næringsliv 26.04 2016)



Kundenes beretninger

OPTIMUM MED 25 ÅRS JUBILEUM

Like før du fikk dette magasinet i posten, markerte Optimum 25 års sammenhengende virksomhet. Det hele startet 5. august 1991. De påfølgende 25 årene har selskapet vokst betydelig. Dette hadde ikke vært mulig uten at kundene liker seg i Optimum. I stedet for å foreta en kronologisk oppramsing av selskapets vekst og utvikling siden etableringen, lar vi kundene få ordet.

Kundene har etter hvert blitt mange. Det er svært gledelig. Det er ikke minst den beste jubileumsgaven Optimum kan få.

Da Optimum Magasinet ble lansert første gang i 2012, var det viktig å være et talerør for kundene, som i all hovedsak er ledere i norsk næringsliv. Tittelen på lederen var kort og godt: "En hyllest til gründere".

De påfølgende fire årene har Optimum Magasinet hatt en rekke intervjuer med kunder. I tillegg er mange andre kunder intervjuet på våre hjemmesider.

På disse sidene tar vi et tilbakeblikk på noen av kundenes tilbakemeldinger og på deres råd til andre som ønsker å ta det store steget ut i gründerskapet.

Disse sidene dokumenterer mangfoldet våre kunder representerer. Både innen næring, bosted og meninger.



Ian Asthon Barron: – Bedriften er et familieprosjekt

– Disiplin er nøkkelen til å lykkes
Ian Asthon Barron,
Optimum kunde, gründer og eneier av RoQC Management, Stavanger.
Ian Asthon Barrons klare råd til andre som ønsker å starte egen bedrift var blant annet, disiplin, fokus, tro og en sterk vilje til å stå på å arbeide hardt. Han skulle egentlig bare på ferie i Skandinavia, men kom ikke lenger. I stedet etablerte han sin egen suksessbedrift med millionbutikk i kjelleren fra det nye hjemmet sitt i Tau. –Jobb og privatliv går i ett, bedriften er et familieprosjekt, sa han i intervjuet.

– Gründervirksomhet er ikke et 100 metersløp, men en maraton
Odd Hjelmeland,
Optimum kunde, gründer og leder for Numerical Rocks AS, Trondheim.
– Den viktigste lærdommen min er at Gründervirksomhet er ikke et 100 metersløp, men en maraton. Det handler om utholdenhet og tålmodighet når det butter imot, og visshet om at det



Odd Hjelmeland: – Det er i motbakker det går oppover.

er i motbakker det går oppover. Uten de tunge periodene er det ikke like morsomt heller sa Odd Hjelmeland. Han kjempet lenge mot konkurs, men snudde utviklingen og solgte livsverket sitt for 500 millioner kroner.

– Kundedialogen er viktig
Cecilie Lycke,
Optimum kunde, gründer og eier av Motivati AS, Bergen.
Etter lang fartstid i en rekke store organisasjoner, tok Cecilie Lycke det store gründer spranget og etablerte eget selskap. Det har fokus på tilrettelegging av såkalt HRA system, som er et nettbasert ledelsesverktøy for oppfølging og utvikling av medarbeiderne.
– Målet er å utvikle et system i tett dialog med kunden. Kundedialogen er viktig, sa Lycke. Om Optimum uttalte hun:
– Det er godt å vite at mine investeringer forvaltes av kyndige, seriøse og serviceinnstilte personer.



Marianne Rieber: – Mine verdier blir forvaltet på en langsiktig, seriøs måte.



Aase Aamdal Lundgaard: – Det er veldig fint, men uvant for en revisor som meg.



Cecilie Lycke: – Mine investeringer forvaltes av kyndige, seriøse og serviceinnstilte personer"



Scott Kerr: – Optimum lytter til meg og hører på hvilke produkter jeg ønsker å investere i.



Magnus Stangeland: – Mine investeringer forvaltes av serviceinnstilte folk som er lokalt basert.

Vokteren av vår felles formue
Aase Aamdal Lundgaard, Optimum kunde, administrerende direktør i Deloitte og ansvarlig revisor for Norges nasjonalformue, Oljefondet, Oslo.

Aase Aamdal Lundgaard har vært ansvarlig revisor for flere av Norges største virksomheter, deriblant Staten Pensjonsfond Utland (Oljefondet), Norges Bank, Norsk Hydro, NSB og Statkraft. I intervjuet pekte hun på hvor viktig det er å få med seg kvinner i ledelsen av norske selskap:
– Jentene er minst like flinke som guttene og skal vi ha de beste til norsk næringsliv, så må vi få med oss en større andel kvinner, sa hun. Om sitt forhold til Optimum sa hun:
– Jeg blir tatt godt vare på, og det er veldig fint, men uvant for en revisor som meg.

Gründereventyrer fra havgapet
Magnus Stangeland, Optimum kunde, fisker, politiker og seriegründer, Austevoll

Den erfarne politikeren, fiskeren, læreren og ikke minst seriegründeren Magnus Stangeland har i sin lange karriere opplevd sitt av både motgang og medgang. Han setter pris på det lokale, og sa dette om sitt forhold til Optimum:
– Jeg setter pris på at noen av mine investeringer forvaltes av serviceinnstilte folk som er lokalt basert.

Med tro på fortsatt liv for olje og gass

Scott Kerr, Optimum kunde, British Petroleum-toppsjef, investor, Stavanger.
Olje og gassveteranen Scott Kerr talte

mange eksperter midt i mot da han i Optimum Magasinet slo fast at det fortsatt vil stå til liv for Norges viktigste næring.
– Sterk befolkningsvekst og menneskenes ønske om et stadig bedre og mer moderne liv vil være de viktigste årsaken til at olje og gass næringen vil ha en lys fremtid. Om sitt forhold til Optimum, sa han blant annet:
– Optimum lytter til meg og hører på hvilke produkter jeg ønsker å investere i.

– Vi må gi støtte til foreldreløse barn

Marianne Rieber, Optimum kunde, gründer, forlagskvinne og investor, Bergen.
En av Bergens rikeste, Marianne Rieber, ble selv adoptert fra Sør-Korea. I tillegg til en suksessrik forlags-

virksomhet har hun et stort engasjement for foreldreløse barn. Hun er en viktig bidragsyter til organisasjonen Bring Children from Streets, som fokuserer sitt arbeid til Nsumba Barnehjem i Uganda. Også Optimum er en bidragsyter til dette viktige arbeidet.

– Det er så stor nød og fattigdom 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, sa hun. Om sitt forhold til Optimum sa hun blant annet:

– Det er betryggende at deler av mine verdier blir forvaltet på en langsiktig, seriøs måte av Optimum.”

UTDRAG FRA ANDRE KUNDER:

Erik Fossum Færevaa, Optimum kunde, gründer og hovedeier av teknologiselskapet Disruptive Technologies, Bergen.

– *Jeg opplever at Optimum har en meget fleksibel tilpasset investeringsstrategi i forhold til sine kunder.*

Lars Arne Takla, Optimum kunde, tidligere toppsjef for Conoco Phillips, Stavanger.

– De er solide og lytter på meg som kunde. Det er en tett personlig relasjon. Jeg kjenner lederen for Stavangerkontoret godt.

Alf Hildrum, Optimum kunde, mangeårige TV2-sjef, Drøbak

– *Jeg ønsker å trygge pensjonen min og er opptatt av å forvalte pengene på en god måte.*

Robert E. Stenvik, Optimum kunde, senior partner og en av to eiere av shippinganalytiker-selskapet Viamar AS, Oslo.

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

Les flere kundeberetninger på optimum.no



– Vil løfte Optimum videre med klare mål og strategier.

Peter Hammerich, ny styreleder:

– Vi skal aldri love mer enn det vi kan levere

Til tross for sine unge 46 år har han svært lang erfaring innen norsk finans og kapitalforvaltning. De tjue siste årene har Peter Hammerich arbeidet for og med noen av de største aktørene innen næringen. Han tiltrådte nylig som Optimums nye styreleder. Hammerich sier at de viktigste oppgavene i styrelederposisjonen er å sørge for at Optimum alltid er innfor regelverket, holder det selskapet lover, og hele tiden legger til rette for en positiv utvikling for kundene.

Peter Hammerich ble rekruttert inn som ny styreleder fra april 2016. Han er utdannet cand.jur. fra Universitetet i Oslo (UiO) i 1996 og begynte samme året i advokatfirmaet BA-HR. Det er et av Norges ledende advokatfirmaer med over 130 jurister. Der har han vært siden. I 2005 ble han partner. I dag leder han BA-HRs markedsgruppe kalt Kapitalforvaltning og Private Equity. I hele sin karriere i BA-HR har han arbeidet med, og for noen av de største private aktørene i norsk finans og kapitalforvaltning. Han regnes i markedet som en av tungvektene når det gjelder juridisk rådgiving innen finans- og kapitalforvaltningsnæringen.

For Finansdepartementet

Hammerich deltok også i arbeidsgruppen som laget den nye loven for alternative investeringsfond i Norge, på oppdrag av Finansdepartementet, i 2013. Med hans lange arbeidserfaring og bakgrunn kjenner Hammerich godt til hvilke lover og regler som gjelder.

– **Min viktigste oppgave i Optimum** er å hele tiden sørge for at vi er godt innenfor alle de lover og regler som til enhver tid gjelder for næringen. Dette er meget viktig, siden historien viser at en del selskaper ikke alltid har tatt denne oppgaven like seriøst. I tillegg

mener jeg det er viktig at Optimum aldri lover mer enn det Optimum kan levere, sier Peter Hammerich.

Skal være godt for kunden

Optimums ferske styreleder mener at Optimum skal overprestere i forhold til kundeløfter, i stedet for at rådgiverne selger produkter som lover for mye.

– De som gjør det, blir likevel alltid en eller annen gang avskiltet. Vi skal hele tiden ta utgangspunkt i kundens beste, og bare selge produkter som vi mener er gode for kunden. Da mener jeg at vi har et godt fundament for å bringe Optimum videre frem, i en positiv retning, sier Peter Hammerich.

Vil løfte Optimum og kundene videre

Hans ambisjon er å løfte Optimum videre. For at det skal skje er han opptatt av at det er klare mål og strategier.

– Innen finans er det mange som lover for mye, viser historien. Min tilnærming er at det er langt bedre å vite at du klarer å holde det du lover. Da vil kundetilfredsheten øke og kundetilfanget likeså. Det er lett å lage svulstige strategier. Utfordringen er gjennomføringsevnen. Det er noe jeg vil bidra med i styremøtene, slik at Optimum når sine ambisiøse mål, både for selskapet og kundene, sier Hammerich.

Måler kundenes mening

Siden 2011 har Optimum målt kundenes meninger om dem. Til høsten gjennomføres en ny årlig kundetilfredshetsundersøkelse. Da kan det hende du mottar en mail fra Opinion. Bakgrunnen er at Optimum er opptatt av kundenes meninger, slik at en hele tiden kan forbedre både produkter, tjenester og omdømme.

– Neste undersøkelse for Optimum vil skje i november. Da vil en rekke kunder motta en mail fra oss, med forespørsel om å delta. Det tar ikke mer enn fem til seks minutter. Vi håper på høy deltagelse, sidene svarene er viktige for Optimum, og dermed også for kundenes beste, sier seniorrådgiver Ola Gaute Aas Askheim i Opinion.

Rådgiverne stadig bedre likt

– Det er to hovedtrender i kundetilfredshetsundersøkelsen for Optimum, siden vi begynte i 2011. Den klareste trenden er at tilfredsheten med selskapet fluktuerer sammen med økonomiske konjunkturer. I oppgangstider er folk stort sett mer fornøyd med selskapet, enn i nedgangstider. Dette er ganske naturlig og også en generell trend for andre selskaper. Det som er ekstra gledelig å trekke fram for Optimum, er den klare trenden oppover for kunderådgiverne, sier Ola Gaute Aas Askheim. Den uttalte fornøydhe-



Seniorrådgiver Ola Gaute Aas Askheim i Opinion

ten med kunderådgiverne har vist en jevn stigende trend, uavhengig av den økonomiske utviklingen i samfunnet.

– Det som måles blir gjort

– I USA sier man ofte at "What gets measured, gets done". Dette tror jeg i høy grad stemmer også i Norge.

Optimum har målt tilfredsheten på sine kunderådgivere i fem år i strekk nå. Vi ser en tydelig forbedring i inntrykket av kunderådgiverne. Dette gjelder både kompetanse, væremåte og servicegrad. Kunderådgiverne får disse tilbakemeldingene. Det er klart at slike ærlige evalueringer fra kundene bidrar til at rådgiverne er mer oppmerksom på sin rolle. Derfor er det hyggelig å registrere at utviklingen har vært så entydig positiv på dette området, sier Aas Askheim. Han har lang erfaring med over 25 års samarbeid med noen av de største merkevareeierne nasjonalt og internasjonalt. Han er partner i selskapet Opinion og er spesielt opptatt av forbrukerattferd og merkevarer. Han er spesielt svak for kvalitative metoder, noe han også har forfattet en lærebok i. Han har jobbet i Feedback Research og TV2, og var med å starte opp det kjente trendanalyse-selskapet Bengal Consulting.

Måler også Optimumbyene

Som en del av de årlige kundetil-

fredshetsundersøkelsene måles også tilfredsheten med de fire ulike Optimumbyene Bergen, Oslo, Stavanger og Trondheim.

– Her er det forskjeller. Det er klart at resultatene trigger medarbeiderne i de ulike byene til hele tiden å skjerpe seg. Konkurransen er

sunt, spesielt når den er fundert på faktisk kunnskap, og ikke gjetninger. Det er derfor flere norske selskaper og kommuner gjennomfører slike undersøkelser. De kan gi viktig innsikt i hva en bør forbedre seg på. Dersom ledelsen

tar grep på bakgrunn av resultatene og iverksetter tiltak, så ser vi at positiv endring inntreffer. En meningsmåling som ikke følges opp av tiltak og beslutninger har ingen verdi. Undersøkelsen får først verdi når den fører til handling. Det mener jeg at Optimums undersøkelser har, understreker en engasjert seniorrådgiver.

– En investering i kundenes beste

Ola Gaute Aas Askheim i Opinion mener at en deltakelse i Optimums kundeundersøkelser faktisk er en investering i kundenes beste. – Summen av tilbakemeldingene fra kundene er nemlig med på at Optimum tilpasser seg kundenes ønsker. På den måten er kundeundersøkelsen faktisk en investering i langsiktig lønnsomhet, både for kundene og for Optimum.

Lest og likt kundemagasin

De siste årene har også meninger om magasinet du nå leser, blitt undersøkt.

– Tilbakemeldingene på Optimum Magasinet har hele tiden vært positive og har imponerende 80 prosent kjennskap, der over halvparten av kundene sier at de har lest halvparten eller mer av innholdet i Magasinet, sier Ola Gaute Aas Askheim.

Viktig styringsgrunnlag

Direktør Rådgiving i Optimum, Per Arne Johnsen, legger ikke skjul på at han ser frem til å studere ferske kundetilfredshetstall.

– Vi ser det som viktige innspill i vår ledelse av selskapet. Det er alltid godt å vite hva kundene mener om oss og våre produkter og tjenester. Kundenes tilbakemeldinger gjør det lettere for oss å navigere Optimum, slik at vi hele tiden har produkter og tjenester som kundene ønsker, til kundenes beste.

Økt gjenkjøpsgrad

Han gleder seg over de gode tilbakemeldingene, men understreker at de mer kritiske tilbakemeldingene kanskje er de viktigste. Da kan kursen justeres i tide. Per Arne Johnsen gleder seg også over en trend han har observert siden årsskiftet 2012/2013:

– Kundenes gjenkjøpsgrad av produkter øker. I tillegg ser vi at stadig flere kunder sier at de vil anbefale oss til andre. Samtidig sier stadig flere kunder at de ønsker å investere mer i våre produkter. Det er gledelig og viser at Optimum er på rett vei, sier Per Arne Johnsen.

VIL HØRE DIN MENING:

I løpet av høsten vil flere Optimumkunder motta en mail der de blir spurt om å delta i en undersøkelse. Direktør for Rådgiving, Per Arne Johnsen sier at det er svært viktig for Optimum å hele tiden vite hva kundene mener. På den måten kan Optimum kan tilby produkter og tjenester som kundene ønsker, til beste for kundene.

Kundene flokker seg rundt det balanserte

Kundene rett og slett flokker seg rundt Optimum Balanced Fund, som nå har passert en forvaltningskapital på 760 millioner kroner.

Det er nesten tre ganger mer enn det som var forventet ved etableringen.

– Forvalteren av fondet, Matthias Hoppe, er en veldig dedikert person og legger stor vekt på å møte kundene som har investert i fondet, personlig. Det kan nok være en av årsakene til at kundene våre liker dette fondet spesielt godt, sier Optimums direktør for Asset Management, Kjell-Gunnar Fjeldstad.



Stor interesse: - Vi har med glede sett at kundene våre er interesserte i å investere i Optimum Balanced Fund, sier direktør for Asset Management, Kjell-Gunnar Fjeldstad.

Våren 2016 var Matthias Hoppe igjen på Norgesbesøk og informerte Optimums kunder om utviklingen for Optimum Balanced Fund. Han gjengikk markedssynet og ikke minst svarte han på mange gode spørsmål fra Optimumkundene.

Årlig event som kunder ser frem til
Forvaltermøtene med Hoppe har

utviklet seg til å bli en årlig vår-event der Optimums kunder får anledning til å møte forvalteren bak fondet. Dette var andre gang Matthias Hoppe reiste rundt til Optimums kontorer.

Fondet har opplevd en sterk kapitalinngang siden oppstarten i desember 2014. Pr august 2016 var fondet kommet opp i 760 millioner kroner, noe som er vesentlig mer enn det som var forventet.

Medlem i den globale investeringskomité

Matthias Hoppe er senior vice president og porteføljeforvalter i Franklin Templeton Solutions. Han er ansvarlig for de europeiske kombinasjonsporføljene. Hoppe har også ansvaret for porteføljene til klienter i Afrika og Latin-Amerika. Han er medlem av Franklin Templeton Solutions globale investeringskomité.

Journalist, økonom og forvalter

Matthias har mer enn 16 års erfaring fra finansbransjen. Før han startet i Franklin Templeton i 2008 var han senior porteføljeforvalter hos en tysk kapitalforvalter. Han har også jobbet med derivater i en tysk bank og startet sin karriere som skribent for en

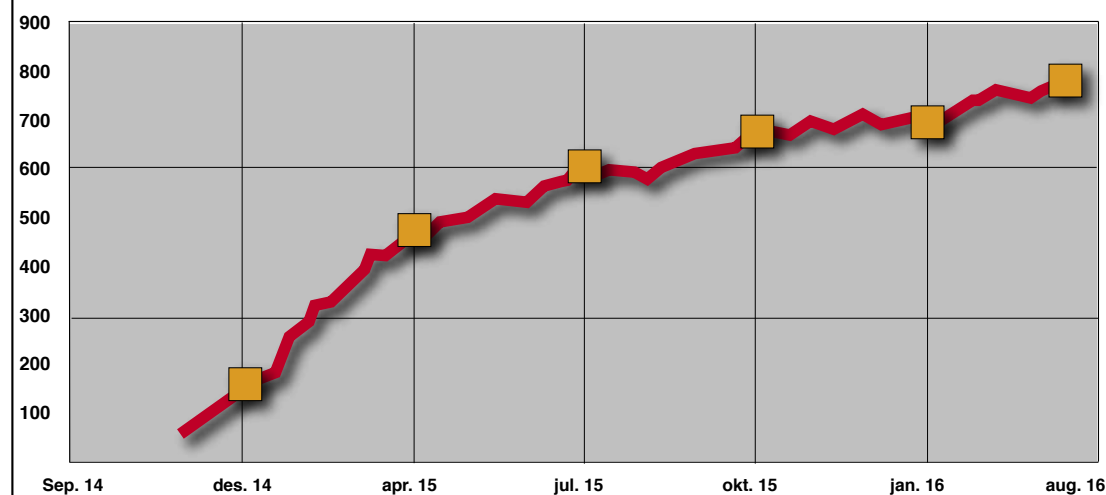
tysk finansavis der han var ansvarlig for deknningen av vekstmarkedene, investeringsfond og derivater. Han har en mastergrad i økonomi fra Julius-Maximilian Universitat Würzburg.

Evigvarende

Optimum Balanced Fund er evigvarende. Kundene kan når som helst løse inn sine andeler. Det er et fond-i-fond som er aktivt forvaltet og det foretas jevnlige rebalanseringer. Kort sagt innebærer rebalanseringsprinsippet at det kjøpes aksjer i fallende markeder og selges i stigende. Dette er samme fremgangsmåten som Statens Pensjonsfond Utland ("Oljefondet") benytter.

Her vises utviklingen over innskutt kapital i fondet, siden etableringen.

Optimum Balanced Fund - utvikling forvaltningskapital (MNOK)



FØLGER OPP KUNDENE:

Våren 2016 var Matthias Hoppe igjen på Norgesbesøk og informerte Optimums kunder om utviklingen for Optimum Balanced Fund. Her fra et godt besøkt kundemøte på Hotel Continental i Oslo.



FRYKTER AT BOBLEN SPREKKER: Professor i økonomisk historie ved Norges Handelshøyskole (NHH), Ola Honningdal Grytten, er redd for at den norske boligboblen kan sprekke. Han sier at bolig i dag er for gunstig beskattet i Norge, samtidig som virksomheter mangler investeringskapital.

– Eiendomsinvesteringer rammer verdiskapning i Norge

Professor i økonomisk historie ved Norges Handelshøyskole (NHH), Ola Honningdal Grytten, mener at eiendomsinvesteringer må gjøres skattemessig mindre attraktive og investeringer i produserende virksomheter tilsvarende mer attraktive.

– Et forløsende tiltak i en slik sammenheng vil være å åpne for privatpersoner til å etablere investeringskonto for aksjekjøp, med samme skattefordel som bolig. Realisering av gevinster beskattes ikke dersom de reinvesteres, sier Grytten.

Dette synspunktet deler Optimums administrerende direktør, Hans-Petter Angell, fullt ut. Angell mener at en slik endring av skattesystemet kan potensielt kanalisere betydelig større summer mot aksjemarked og næringsliv med behov for omstilling og nyinvesteringer enn de tiltenkte 20 milliardene til Fornybarfondet.

– En aktuell dobbel effekt vil være at dette gir de unge i dag muligheten til bygge opp en likvid, privat pensjonsformue. Dette vil uansett bli tvingende nødvendig på et gitt tidspunkt, hvor dagens velferdssamfunn ikke lenger vil være bærekraftig med en aldrende befolkning, sier Grytten.

Angell er bekymret for at Norge har så få fremsynte og handlekraftige politikere.

– Jeg mener at de hverken evner å se dette, eller evner å beslutte nødvendige tiltak, sier Angell.

Pengene er der

NHH-professoren Grytten peker på at det så absolutt er midler tilgjengelige som heller kunne vært investert i nyskaping og nye arbeidsplasser, gjennom satsing på oppstartsbedrifter.

– Når inflasjonen er omtrent tre prosent og innskuddsrentene ligger stabilt under en prosent er det ikke

mulig å opprettholde kjøpekraften dersom pengene dine står plassert i ordinært bankinnskudd. I dag har nordmenn likevel plassert over tusen milliarder kroner i bankinnskudd. I snitt betyr det at en gjennomsnitts husholdning taper flere tusenlapper årlig ved å ha pengene i banken. Dersom bare en marginal del av de store private bankinnskuddene heller hadde vært kanalisert over i for eksempel aksjemarkedet, så ville det hatt en mye større effekt enn for eksempel etableringen av Fornybarfondet, sier Grytten. I tillegg er for mye kapital plassert i boliger:

Redd for at boligboblen smeller

– De siste 20 årene har det vært en vedvarende stigning i boligpriser. Dersom ikke tiltak iverksettes, er jeg redd for at den norske boligboblen kan sprekke med et smell. Det ønsker ingen, understreker Grytten. Han legger til at de fleste økonomer er enige om prinsippet om nøytral beskatning av arbeid vs kapital.

– Det har vi dessverre ikke i dag, da bolig er svært gunstig beskattet. Det gir muligheter for spekulasjon, med et opphetet boligmarked som resultat, samtidig som næringsvirksomhet mangler kapital, sier Ola Honningdal Grytten.

Krakk og Kriser

Like før dette Optimum Magasinet gikk i trykken ble også boken "Krakk og Kriser" gitt ut av Grytten, sammen med økonomiprofessor Arngrim Hunnes.

I boken dokumenteres det at vi har en boligprisboble dersom det oppstår

priser som stiger kontinuerlig. Dette skjer fordi investorer tror at de kan ta ut gevinst ved videresalg på grunn av fortsatt vekst i prisnivå.

Boken beskriver verdens ti største spekulasjonsbobler i historien. De fleste av boblene som beskrives er innen aksje- og boligmarkedet. Hele syv av disse boblene har inntruffet de siste 90 årene av de 370 årene Grytten henter bobler fra. Likevel var verdens største og første spekulasjonsbombe innen tulipaner.



KRISER GJENNOM TIDENE: Boken "Krakk og Kriser", tar for seg verdens ti største spekulasjonsbobler i historien. De fleste av boblene som beskrives er innen aksje- og boligmarkedet.



Øystein Bakke sier at han alltid tenker på kundens beste. – Å yte god kundeservice er utrolig viktig. Da oppnår du et gjensidig tillitsforhold, sier Øystein Bakke.

Ny, ung partner

Intern i Optimum er han kjent for sin meget sterke oppfølging av både eksisterende og nye kunder. I sommer ble 29-åringen fra Bergen utnevnt til ny partner i selskapet, noe som er helt unikt i bransjen hensyntatt hans unge alder. Øystein Bakke begynte i Optimum for bare fem år siden. Han kom rett fra Norges Handelshøyskole (NHH) i Bergen, med en fersk Master innen finans.

– Det første halve året var krevende. Det var mye kurs og intern opplæring gjennom traineeprogrammet vårt. Det var mange eksamener, så det ble ofte lange dager på jobb. Men i ettertid ser jeg at det var veldig bra, siden jeg raskt kom inn i Optimums måte å arbeide på. Jeg liker meg svært godt i selskapet og er både stolt og ydmyk over at jeg nå er utnevnt til partner. Det forplikter. Jeg skal gjøre det jeg

Ny partner med sterk kundeserve

Han er tidligere mangeårig Norgesmester i bordtennis. For å vinne kampene bør servern sitte. Det første slaget er et av de aller viktigste. Yndlingsslaget er en forehand loop. Da treffer han optimalt. Det samme gjelder hans tilnærming til Optimums kunder. Han ønsker å treffe dem best mulig. På den måten kan han gi kundene best mulig resultater.

kan, for å være en god Optimum-ambassadør og at vi kan levere best mulig resultater for våre kunder, sier den helt ferske partneren, som også er like fersk småbarnsfar. I sommer fikk han sitt første barn, en liten gutt.

Fersk, aktiv småbarnsfar

Øystein Bakke har så lenge han kan huske alltid vært i aktivitet, enten med skole, sport eller familie. I ungdomstiden testet han ut en rekke idretter, men det var bordtennis han satset på til slutt. Inspirert av sin onkel og tante som begge hadde vært Norgesmestere, satset han på racketen og den lille hvite ballen i Sportsklubben Heros. Han kan se tilbake på en lang landslagskarriere, kronet med mange NM-medaljer. De to som henger høyest er NM-tittelen i dobbel i 2005, og ikke minst seieren i lagkonkurransen i det Nord-Europeiske mesterskapet.

– De siste årene har jeg trappet ned, selv om jeg fortsatt deltar med en vennegjeng i eliteserien. Nå trener jeg to dager i uken for å holde formen ved like, i tillegg til at jeg spiller golf. Det passer veldig bra, siden vi bor like

ved golfbanen i Fana. Men det spørs om det blir så mye tid til verken golf eller bordtennis nå, etter at vi har fått et barn, sier Øystein.

Beste øyeblikk på jobb

Han forteller at de beste øyeblikkene på jobben i Optimum er oppfølgingsmøtene med kundene. De er ofte sannhetens øyeblikk:

– Jeg får en stor glede av å kunne dokumentere hvordan vi har forvaltet kundenes midler. Det er spesielt fint når vi kan vise til en positiv utvikling. Jeg er veldig ydmyk overfor den rollen vi har. Kundene har kommet til oss med sine hardt opparbeidede midler, gjennom mange år.

midler, gjennom mange år. Da er det veldig viktig at vi følger dem godt opp og forvalter dem på en måte som er i kundenes interesser. Jeg er veldig opptatt av at vi skal komme med råd som utelukkende er tatt på bakgrunn av kundenes ønsker og behov, slik at kundens beste hele tiden er i fokus. Det mener jeg også er beste måten å opparbeide langsiktige og gjensidige gode kundeforhold, sier Øystein Bakke, før han løper videre til et nytt oppfølgingsmøte, med forhåpentligvis nye, fornøyde kunder.

"Jeg er veldig ydmyk overfor den rollen vi har. Kundene har kommet til oss med sine hardt opparbeidede midler, gjennom mange år."

Servern sitter: Øystein Bakke (29) er tidligere mangeårig Norgesmester i bordtennis og spiller fortsatt aktivt for Sportsklubben Heros i Bergen. I sommer ble han både pappa og partner.



"Nokre investeringar har det ikkje gått så bra med, andre har gitt god avkastning. Det som tel er sluttsummen. Alt i alt har det gått i pluss."

Oljeveteranen Knut Åm er en av flere Optimum-kunder du møter i dette magasinet.



BERGEN
Chr. Michelsensgate 2A
5012 Bergen

Tlf 55 33 77 30

OSLO
Besøk: Haakon VII's gt 1
Post: Postboks 2081 Vik
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