



 **KISTEFOS**
2019

Innhold

Porteføljen	06
Årsberetning	08
Kistefos Museum	18
Porteføljen	26-42
Avanzia Bank	26
Viking Supply Ships AB	28
Western Bulk Chartering AS	30
1881 Group	32
NextGenTel Holding AS	34
Lumarine AS	35
Promon AS	36
Aspit AS	37
Semine AS	38
Oslo Airport City	39
TradelX Ltd.	40
OstomyCure	41
Diffia AS	42
Previwo AS	42
Sosialt entreprenørskap	43
Kistefos stipendprogram	44
Resultatregnskap	47
Balanse	48
Adresser	51

Kistefos

- Kistefos AS ble etablert i 1998 da Christen Sveaas samlet sine investeringsselskap i et konsern. Søsterkonsernet AS Kistefos Træsliberi ble etablert i 1889 av Christen Sveaas' farfar konsul Anders Sveaas.
- Kistefos består av heleide og deleide industrielle foretak innen finansielle tjenester, TMT, offshore, shipping, men også strategiske investeringer i andre bransjer.
- Verdiskapning skjer gjennom finansiell og industriell ekspertise innen kjerne-sektorene og aktivt eierskap. Investeringene varierer fra oppstartsselskap til mer modne selskap. Kistefos har et fleksibelt eiersyn med tanke på investerings-horisont og objekt.
- Kistefos' investeringsportefølje er i hovedsak rettet mot europeiske selskap og styres fra hovedkontoret i Oslo.

Viktige hendelser 2019

- Advanzia økte netto inntekter med 25 % og resultat etter skatt med 32 %, til hhv. EUR 267,7 mill. og EUR 78,3 mill. Ved årsskiftet hadde banken 1,1 million aktive kredittkortkunder, tilsvarende 20 % mer enn året før.
- Viking Supply Ships fikk et resultat etter skatt på SEK 52 mill. i 2019. Korrigert for salget av isbrytere i 2018, ble 2019 et bedre år. Det kommer av bedre rater og høyere utnyttelsesgrad.
- Western Bulk har vært gjennom et krevende år som har ført med seg rekapitalisering og organisatoriske endringer. På tross av selskapets svake resultat etter skatt på USD -38 mill. i 2019, forventes det at selskapet kan levere positive resultat fremover.
- 1881 Group vokser ved hjelp av oppkjøp og vekst innenfor nye tjenestekategorier. Det er fortsatt volumnedgang for kjernetjenestene, men lavere enn i tidligere år. Omsetning og EBITDA i 2019 endte på hhv. NOK 428 mill. og NOK 83 mill.
- NextGenTel konsernet ble kjøpt av børs i første halvår. En rekke tiltak har blitt iverksatt, og konsernet er delt for en betydelig satsning på høyhastighets bredbånd til både bedrifts- og privatmarkedet. Omsetning og EBITDA i 2019 endte på hhv. NOK 764 mill. og NOK 80 mill.
- Kappa Bioscience AS (53,5 % eierandel) ble solgt med virkning fra desember 2019. Den regnskapsmessige gevinsten for Kistefos AS ble NOK 342 mill.
- Kistefoskonsernet hadde fri likviditet på NOK 1 215 mill. ved årsskiftet.

RESULTATREGNSKAP (NOK mill.)	2019	2018	2017	2016	2015
Driftsinntekter	14 441	14 379	9 377	8 180	12 241
Driftsresultat	881	2 277	205	(361)	560
ÅRSRESULTAT	491	1 788	341	(857)	557

BALANSE

Anleggsmidler	2 930	2 465	3 360	3 675	5 273
Bankinnskudd	1 215	2 685	1 057	863	980
Utlån til kunder og finansinstitusjoner - bank	17 615	14 554	12 092	8 976	0
Øvrige omløpsmidler	2 358	2 297	1 758	1 379	2 143
Egenkapital	2 900	3 086	2 209	2 069	2 908
Langsiktig gjeld	4 045	3 912	4 192	3 768	4 070
Innlån fra kunder og finansinstitusjoner - bankvirksomhet	22 074	17 386	15 295	10 014	0
Kortsiktig gjeld	24 279	19 912	16 430	11 217	1 418
BOKFØRT TOTALKAPITAL	31 225	26 910	22 831	17 056	8 396

SOLIDITET

Bokført egenkapitalandel 1)	9,3 %	11,5 %	9,7 %	15,0 %	34,6 %
-----------------------------	-------	--------	-------	--------	--------

1) Egenkapitalandel fra og med 2016 er i vesentlig grad påvirket av konsolidering av bankvirksomheten.





Yayoi Kusama

Shine of Life, 2019

Med sine buktende tentakler stigende opp av vannet i tresliperiets gamle vanninntak, er verket et monumentalt eksempel på Yayoi Kusamas livslange besettelse med repetisjon av mønstre og farger. Siden hun gjorde sin inntreden på New Yorks kunstscene på 1960-tallet, har den japanske kunstneren vært en outsider og arbeidet med utgangspunkt i sitt eget nevrosedrevne visuelle univers av evighetsmatriser og polkadotter.

Kusamas kunst favner et bredt register av medier, inkludert film, maleri og performance. Mest kjent er hun imidlertid for sine altoppslukende og energiske installasjoner og skulpturer som har blitt utstilt i de fremste museene verden rundt.

Shine of Life befinner seg i hjertet av parken, i direkte dialog med natur og industri, et ekteskap mellom motsetninger, ikke ulikt Kusamas paradoksale og unike visjon: nær men likevel kosmisk, naturtro og samtidig fullstendig fremmed.

Kistefos-konsernet

Kistefos-konsernets investeringer (eierandel)



Bank

60%

Advanzia Bank S.A

Advanzia Bank S.A. ("Advanzia") er en Luxembourg-basert bank som tilbyr kredittkort og innskuddskonto til kunder innenfor EU. Hovedmarkedet er Tyskland. Banken tilbyr også sine produkter i Frankrike, Østerrike, Luxembourg og Spania.



Offshore supply fartøy

78%

Viking Supply Ships AB

Viking Supply Ships ("VSS") har bred erfaring og ekspertise for operasjoner i miljøer med is og ekstreme værforhold. Selskapet er nå et rendyrket rederi med fire AHTS skip med isklasse samt at selskapet driver fem isbrytere for det svenske sjøfartsverket.



Logistikk

82%

Western Bulk Chartering AS

Western Bulk Chartering ("WBC") er en av verdens ledende logistikkoperatører innen Handymax- og Supramaxmarkedet.



Opplysningstjenester

100%

1881 Group AS

1881 Group eier Opplysningen 1881, Digitale Medier 1881 og Idium, som sammen er den ledende aktør for nummeropplysninger i Norge via telefon, SMS web og mobile applikasjoner samt for drift av bedrifters hjemmesider.



Telekommunikasjon og IT løsninger

100%

NextGenTel Holding AS

NextGenTel og Bitpro har etablert en betydelig posisjon som leverandør av telefoni, bredbånd og TV-løsninger til norske bedrifter og husstander.



Rognkjeksoppdrett

94%

Lumarine AS

Lumarine produserer rognkjeks som lakseoppdrettere benytter til bekjempelse av lakselus. Selskapet har sine produksjonsfasiliteter på Tømmervåg, Tjeldbergodden, og Sleneset.



Eiendomsutvikling

27%

Oslo Airport City AS

Oslo Airport City er Norges største kommersielle eiendomsprosjekt. Selskapet ble etablert i 2016 av en sammenslutning erfarne entreprenører innen eiendomsutvikling etter salget av de Kistefos-eide selskapene Bergmoen og Gardermoen Forum. Selskapet eier 1 100 daa tomt i tilknytning til Oslo Lufthavn.



Blokjedeteknologi

26%

TradelX Ltd.

TradelX er et fintechselskap med hovedkontor i London. Selskapet har utviklet en ny, revolusjonerende og åpen digital plattform for Trade Finance Transaksjoner. Plattformen bygger på Blockchain teknologi som gir høy grad av automatiserte prosesser og færre mellomledd.



IT-sikkerhet

30%

Promon AS

Promon spesialiserer seg innenfor app-hardening delen av cyber-security sektoren. Produktet omfatter sikkerhetsløsninger som er inkorporert i applikasjoner og kan gjenkjenne og forhindre angrep uten menneskelig intervensjon.



E-helse

40%

Aspit AS

Aspit er en ledende leverandør av elektroniske pasientjournal-systemer (EPJ) og IT-drift til helsesektoren. EPJ er det primære administrative IT systemet for helsepersonell.



Regnskapsautomatisering

42%

Semine AS

Semine utvikler en AI-plattform for regnskapsbransjen - en robot med kunstig intelligens som automatiserer bilags- og fakturahåndtering for bedrifter, regnskapsbyråer og offentlige virksomheter.



Medisinsk teknologi

67%

Ostomycure AS

OstomyCure er et med-tech selskap som har utviklet et implantat som erstatter den tradisjonelle stomiposen med et lokk. Selskapets patenterte TIES-løsning fikk CE-merket i 2016.



E-helse

23%

Diffia AS

Diffia er et norsk e-Helseselskap som utvikler Nimble-plattformen, som er moderne digitale løsninger designet for helsepersonell på sykehus og deres pasienter.

Årsberetning

Kistefoskonsernet oppnådde god verdiskapning i 2019 og fikk et resultat etter skatt på NOK 491 mill. for året. Dette skjer på tross av at Western Bulk belastet resultat etter skatt med NOK -344 mill. Dette er en endring på NOK -1 298 mill. fra 2018, hvor konsernet hadde et resultat etter skatt på NOK 1 788 mill., som i stor grad drevet av inntektsføring av gevinst ved salg av 3 isbrytere fra Viking Supply Ships på NOK 2 326 mill.

- Advanzia Bank økte resultatet etter skatt med 32 % og endte på EUR 78,3 mill. mot EUR 59,1 mill. i 2018. Veksten er drevet av fortsatt høy utlånsvekst, og kommer på tross av at selskapet har betydelige kostnader med etablering i nye områder, og fremdeles signifikant høyere lånetapsavsetninger enn tidligere som følge av introduksjonen av IFRS 9 i 2018. Netto lånebalanse økte med 17 % gjennom året og endte på EUR 1 638 mill.
- Viking Supply Ships oppnådde et resultat etter skatt på SEK 52 mill. i 2019 mot SEK 1 751 mill. i 2018. Det positive resultatet i 2019 er bedre enn i 2018 når det korrigeres for salget av isbryterne i 2018. Resultatforbedringen kommer av høyere rater og høyere utnyttelsesgrad for selskapets fire isklassede ankerhåndteringsfartøy.
- Western Bulk fikk et resultat etter skatt i 2019 på USD -38,0 mill., mot USD 4,2 mill. i 2018. Reduksjonen var i hovedsak drevet av tap i Chile og et større fall i markedet enn forutsett i første kvartal 2019.
- Salget av Kappa Bioscience AS (53,5 % eierandel) resulterte i en regnskapsmessig gevinst i Kistefos AS på NOK 342 mill. i desember 2019.
- Konsernets frie likviditet utgjorde NOK 1 215 mill. (NOK 2 685 mill.) ved utgangen av året, og morselskapets frie likviditet var NOK 646 mill. (NOK 363 mill.).



491 MILL.

Resultat etter skatt for
konsernet

Kistefoskonsernets omsetning i 2019 var NOK 14 441 mill. Dette representerer en økning på NOK 62 mill. fra 2018. Tallene for 2018 inkluderer gevinst ved salg av isbryterne i Viking Supply Ships. Sett bort fra nevnte gevinst har det generelt vært en økning i omsetning i de fleste forretningsområdene i konsernet. Videre har NextGenTel blitt inkludert i konsernet fra april 2019.

Driftsresultatet for året var NOK 881 mill., mot NOK 2 276 mill. i 2018. Endringen i driftsresultatet, sett bort fra gevinsten i Viking Supply Ships i 2018 på NOK 2 326 mill., skyldes i hovedsak resultatøkning i Advanzia og Viking Supply Ships, noe motvirket av resultatnedgangen i Western Bulk Chartering.

Konsernets netto finansresultat gikk fra NOK -341 mill. i 2018 til NOK -174 mill. i 2019. Endringen forklares i hovedsak av gevinst ved rulling av aksjeterminer i 2019, mens i 2018 var resultatet påvirket av tap på aksjeterminer, valutatap og nedskrivning av aksjer.

Resultat etter skatt endte på NOK 491 mill. for 2019, mot NOK 1 788 mill. i 2018. Endringen skyldes i hovedsak at 2018 tallene var positivt påvirket av salg av isbrytere i Viking Supply Ships. Dette salget medførte en resultateffekt i 2018 på NOK 2 326 mill.

Konsernets totale balanseførte eiendeler var NOK 31 225 mill. pr. 31.12.2019, en økning på NOK 4 314 mill. fra NOK 26 910 mill. pr. 31.12.2018. Økningen forklares i hovedsak av økt forretningsvolum i Advanzia Bank, samt konsolidering av NextGenTel i 2019.

Konsernets langsiktige gjeld var NOK 4 045 mill. pr. 31.12.2019 mot NOK 3 912 mill. pr. 31.12.2018.

Kortsiktig gjeld var på NOK 24 279 (NOK 19 912 mill. i 2018), hvorav innskudd fra kunder i Advanzia Bank utgjorde NOK 22 074 mill.

Konsernets bokførte egenkapital var NOK 2 900 mill. pr. 31.12.2019 mot NOK 3 086 mill. pr. 31.12.2018. Konsernet har betydelige merverdier utover bokførte verdier.

Konsoliderte virksomheter

Advanzia Bank S.A. (60,3 % eierandel)

Advanzia leverte sterk vekst i både topp- og bunnlinje i 2019, selv om banken investerte i nye markeder og videreutvikling av bankens IT-plattform. Bankens netto inntekter økte med 24 %, fra EUR

213,8 mill. til EUR 265,6 mill. i 2019. Den viktigste driveren bak dette var fortsatt sterk kundetilgang i Tyskland og Østerrike. Ved utgangen av 2019 hadde banken 1 119 000 aktive kredittkortkunder, som er 20 % mer enn i 2018. Netto utlån til kunder økte med 17 % og var ved utgangen av året EUR 1 638 mill.

Advanzia økte resultat etter skatt med 32 % fra EUR 59,1 mill. i 2018 til EUR 78,3 mill. i 2019. Gjennom året økte samtidig selskapets operasjonelle kostnader og lånetapsavsetninger med henholdsvis 24 % og 20 %. Uten investeringen i bankens nyeste marked Spania ville veksten i resultat etter skatt vært 42 % i 2019 sammenlignet med 2018.

Banken har utviklet seg positivt i alle markeder. I Tyskland/Luxembourg og Østerrike fortsatte Advanzia å kapre markedsandeler, samtidig som Advanzia oppnådde sterk kundevekst i det nye markedet Spania. I Frankrike har banken så vidt begynt å øke kundeinntaket etter en lengre periode med forbedringsprosjekter og tilhørende lavt kundeinntak, mens den i Spania vil arbeide med å videreutvikle kredittvurderingsmodellene i første halvdel av 2020.

Advanzia gjennomførte kjøpet av Catellas PCS-virksomhet (drift av kort på vegne av andre banker) i mars 2020. Kjøpet tilførte Advanzia 65 nye partnerbanker og ca. 15 000 nye kort. Integreringen av denne porteføljen vil være endelig gjennomført i slutten av Q1 2020.

Advanzia utstedte hybridkapital på hhv. NOK 225 mill. i AT1-obligasjoner og EUR 25 mill. i T2-obligasjoner gjennom året. Det ble utbetalt en dividende på EUR 40 mill. i 2019.

Viking Supply Ships AB (78,3 % eierandel)

Konsernet Viking Supply Ships AB (VSS) fikk et resultat etter skatt på SEK 52 mill. i 2019 (SEK 1 751 mill. i 2018). Resultatet i 2018 skyldes hovedsakelig salg av fartøy som samlet sett medførte en gevinst på SEK 2 462 mill., mens resultatet fra drift var SEK -376 mill. Konsernet har lyktes med å redusere kostnadsbasen de siste årene, og kombinert med god kontraktsdekning gjennom sommeren og høsten har dette ført til bedre resultat i 2019.

Netto omsetning var på SEK 504 mill. i 2019 (SEK 300 mill.), hvorav SEK 351 mill. (SEK 154 mill. i 2018) stammer fra AHTS-virksomheten og SEK 153 mill. stammer fra Services og Ship Management (SEK 146 mill. i 2018).



Advanzia Bank økte resultat etter skatt med 32 %



God kontraktsdekning og redusert kostnadsbase har ført til bedre resultat i 2019

EBITDA for konsernet, endte på SEK 114 mill. mot SEK 2 382 mill. i 2018.

Den gjennomsnittlige dagraten for selskapets AHTS-fartøy for året var USD 39 000 (USD 28 400) og utnyttelsesgraden var 68% (53%), ekskludert fartøy i opplag. VSS hadde i snitt to fartøy i spotmarkedet i 2019 og to fartøy på term-kontrakt i 2019.

I løpet av første kvartal 2019 ble selskapets siste konvensjonelle PSV, Idun Viking, solgt og overlevert kjøper. VSS solgte også i løpet av året det konvensjonelle AHTS-fartøyet Odin Viking. Salgene medførte en positiv likviditetseffekt på SEK 65 mill. og negativ resultatseffekt på SEK 2 mill. for VSS.

I 2019 har VSS i samarbeid med Borealis Maritime inngått en avtale om kjøp av to PSVer med isklasse under bygging på Remontowa verftet i Polen. I tillegg til deleierskap i skipene vil VSS ha fullt operasjonelt og kommersielt management av skipene. Skipene har en miljøvennlig profil med «dual fuel capabilities», hvilket betyr at skipene kan benytte både flytende naturgass (LNG) og marin gassolje (MGO). Videre vil skipene være utstyrt med batteripakke som vil redusere forbruk og utslipp. Fartøyene er komplementerende til den eksisterende flåten og vil styrke selskapets tilbud. Skipene er ventet levert henholdsvis i fjerde kvartal 2020 og første kvartal 2021.

Etter disse transaksjonene består driften i VSS-konsernet av de fire egeneide isklasse AHTS-fartøyene (hvorav to har isklasse 1A Super og to har isklasse 1A) samt en moderne PSV under management for Vard. Driften vil utvides med to moderne PSVer med isklasse etter hvert som disse overleveres selskapet fra Remontowa verftet i Polen. VSS har bevart sin kjernekompetanse hvilket er å operere i områder med is og ekstreme værforhold, og utover dette bevarer VSS i tillegg isbryterkompetansen gjennom kontrakten for det svenske sjøfartsverket, hvor VSS har ship management for det svenske sjøfartsverkets fem isbrytere i Østersjøen.

Western Bulk Chartering AS (82,2 % eierandel)

Western Bulk leverte særdeles svake resultater i 2019. Resultat etter skatt var i 2019 USD -38,0 mill sammenlignet med USD 4,2 mill. i 2018. De svake resultatene er drevet av tap fra historiske kontraktsforpliktelser i Chile på USD 16,3 mill. samt avsetninger på USD 10,1 mill. i hovedsak relatert til forpliktelser i Chile. Ytterligere er resultatene negativt påvirket av svake resultater i første kvartal 2019 som følge av at WB hadde en langposisjon på tonnasje ved inngangen til året, kombinert med et uvanlig stort ratefall.

Dersom resultatene justeres for de ekstraordinære resultatene i Chile i 2019 samt avsetningene, hadde selskapet levert et justert resultat etter skatt på USD -12 mill i 2019.

Western Bulk opererte i gjennomsnitt 150 skip per dag i 2019, mot 151 per dag skip i 2018.

I april gjennomførte Western Bulk en emisjon på USD 15 mill., rettet mot selskapets to største aksjonærer, Ojada AS og Kistefos AS. Hensikten med emisjonen var å delfinansiere tilbakebetalingen av Western Bulks obligasjonslån (utestående NOK 300 mill., hvorav NOK 29 mill. var eid av Western Bulk). I tillegg til emisjonen tilførte Kistefos et aksjonærlån for å sikre refinansieringen. I desember ble utestående til Kistefos (USD 13,2 mill.) konvertert til egenkapital, i kombinasjon med en rettet emisjon på USD 1,5 mill. mot Ojada AS. De andre 148 største aksjonærene i Western Bulk vil i løpet av Q1 2020 få tilbud om å tegne seg i en reparasjonsemisjon for deres pro-rata andel på samme vilkår som Ojada AS og Kistefos AS.

1881 Group AS (100 % eierandel)

1881 Group AS hadde i 2019 en omsetning på NOK 428 mill. (NOK 402 mill.). Økningen i omsetning i 2019 skyldes hovedsakelig effekten av kjøpet av Idium i slutten av 2018. Konsernet oppnådde et EBITDA-resultat på NOK 89 mill. (NOK 101 mill.) i 2019.

Volumnedgangen fra kjernetjenestene var i 2019 lavere enn i tidligere år, og vekst i nye tjenester, hvor særlig mobilsøk og Prisguiden bidrar, oppveier delvis for et fallende marked innenfor tradisjonelle tjenester. Markedsandelen har vært stabil gjennom året.

1881 Group har en klar ambisjon om å være en fullverdi tilbyder av digitale løsninger til SMB-segmentet. Som følge av dette kjøpte 1881 Group AS i desember 2018 mediebyrået Idium. Idium er totalleverandør av digitale markedsføringstjenester som retter seg mot små og mellomstore bedrifter. I 2019 har Idium blitt fusjonert med 1881 Groups eksisterende nettsideprodusent Develo 1881 og markedsføres felles under navnet Idium. Med Idium har konsernet en kundebase på 4 000 små og mellomstore bedrifter som Idium drifter nettsidene for og er klar markedsleder.

Kjøpet av Digitale Medier 1881 har medført en styrket satsning på felles merkevare, samt at det har blitt oppnådd kostnadssynergier som følge av transaksjonen. I tillegg er Digitale Medier 1881 en god plattform for ytterligere oppkjøp, som kjøpene av Develo, Prisguiden og nå sist Idium viser.



Kistefos økt eierandel til 82,2 % etter emisjoner i 2019



Stabil markedsandel og økt omsetning i 2019

NextGenTel Holding AS (100 % eierandel)

I 2019 endte samlet omsetning på NOK 764 mill. sammenlignet med NOK 854 mill. året før (proforma). Samlet underliggende EBITDA for perioden endte på NOK 80 mill. mot NOK 84 mill. i 2018. NextGenTel-konsernet har samlet omtrent 200 ansatte.

Kistefos ble i første halvår 2019 100 % eier av NextGenTel etter et frivillig bud som ble akseptert av mer enn 90 % av aksjonærene i selskapet. Budet verdsatte egenkapitalen i selskapet til NOK 326 mill. NextGenTel ble tatt av børs i andre kvartal.

Etter overtagelsen av NextGenTel våren 2019 er en rekke tiltak iverksatt, ny TV-løsning er på plass, og det har blitt besluttet å beholde selskapet delt mot privat og bedriftssegmentet for sterkere fokus fremover.

For å ytterligere styrke konsernets bedriftssatsing gjennomførte ledelsen ved årsskiftet en transaksjon som medfører at IT-tjenesteleverandøren Bitpro AS i Kristiansand blir slått sammen med datterselskapet Proximo AS og videreført under navnet Bitpro AS.

NextGenTel AS har siden oppstarten i 1999 etablert en solid posisjon som leverandør av telefoni, bredbånd og TV-løsninger til norske husstander og har nesten 90 000 bredbåndskunder, 16 000 TV-kunder og mer enn 25 000 telefonikunder.

Søsterselskapet Bitpro AS er en aksessuavhengig leverandør av bredbånd, datakommunikasjon og telefoni til bedriftsmarkedet med omtrent 30 000 kunder. Bitpro AS omsatte i 2019 for ca. NOK 50 mill. før sammenslåingen med Proximo AS. Sammenslåingen av selskapene gir muligheter for kryssalg av produkter på tvers av de to kundebasene. Det sammenslåtte selskapet er nå en totalleverandør av IT- og digitale kommunikasjonstjenester til bedriftsmarkedet. Kistefos eier 85 % av Bitpro AS.

NextGenTel konsernet leverer bedre topp og bunnlinje enn hva vi forventet ved transaksjonstidspunktet første halvår 2019. Som følge av nedgangen innenfor kobberbasert bredbånd forventes fortsatt fall i samlet kundevolum, men både NextGenTel og Bitpro motvirker dette ved å satse hardt på vekst innenfor fiber/høyhastighets bredbånd og driver dermed positiv verdiutvikling av kundeporteføljen.

Lumarine AS (93,9 % eierandel)

Lumarine AS ble etablert i 2015 med navnet Rognkallen AS, og var opprinnelig en produsent av rognkjeks.

Som et ledd i Lumarines strategi om vekst og diversifisering har selskapet i 2019 gjennomført oppkjøp av to selskap med hvert sitt anlegg; Atlantic Lumpus AS (lokalisert på Sleneset) og Njord Salmon AS (lokalisert på Tjeldbergodden). Med disse kjøpene er Lumarine i en god posisjon til å oppnå målsetningen om å være den ledende leverandøren av rensefisk (rognkjeks og berggylt). I tillegg har selskapet anskaffet kapasitet og kompetanse på produksjon av postsmolt av laks.

Lumarine jobber aktivt med FoU-arbeid med utvalgte samarbeidspartnere for å øke kunnskapen om rensefisk, samt utvikle ny og bedre teknologi og metoder som vil føre til økt dyrevelferd og en mer robust rensefisk av høy kvalitet. Denne satsningen vil resultere i økt bærekraft for næringen, og selskapet intensiverer nå denne. Lumarine søker også direkte samarbeid med sine kunder (oppdretterne av laks), og har på sikt en ambisjon om at gjenbruk av rensefisk skal øke betydelig, også som matfisk.

De finansielle resultatene er negativt påvirket av en biologisk hendelse som medførte destruksjon av tilnærmet leveranseklar fisk kombinert med oppkjøpene gjennomført i midten av 2019, da det var begrenset med aktivitet ved overtagelse. Selskapet hadde i 2019 en omsetning på NOK 71 mill., mer enn en dobling fra 2018 (NOK 33 mill.). EBITDA var i 2019 ca. NOK 7 mill., en reduksjon fra 2018 (NOK 11 mill.).

Morselskapet Kistefos AS

Morselskapet hadde et driftsresultat i 2019 på NOK -163 mill. (NOK -431 mill. i 2018). Endringen skyldes i hovedsak avsetning for gaver, sponsorer og nytt bygg på Kistefos-Museet i 2018.

Finansresultatet for perioden var NOK 623 mill. mot NOK 1 554 mill. i 2018. Det positive finansresultatet er i hovedsak drevet av salg av Kappa Bioscience AS (53,5 % eierandel) og utbytte fra datterselskaper. Inntektsførte konsernbidrag og utbytter fra datterselskap var på NOK 606 mill. mot NOK 1 308 mill. i 2018. I 2018 var store deler av utbyttet fra datterselskaper påvirket av salget av isbryterne i Viking Supply Ships. Netto eksterne rentekostnader var i 2019 NOK -176 mill. (NOK -114 mill. i 2018).

I mai 2019 utstedte Kistefos AS et nytt obligasjonslån på NOK 1 000 mill. og med total låneramme på NOK 1 350 mill. I løpet av annet halvår ble utestående økt til NOK 1 350 mill. tilsvarende lånerammen. I forbindelse med utstedelsen av det nye obligasjonslånet, ble KIST04 kjøpt tilbake av selskapet. Ved årsskiftet hadde Kistefos AS to utestående obligasjonslån på hhv. NOK 1 000 mill og NOK 1 350 mill og med forfall i hhv. 2021 og 2023.



Kistefos ble i 2019 eier av 100 % av NextGenTel



Salg av Kappa gav morselskapet en regnskapsmessig gevinst på NOK 342 mill.

Resultat etter skatt for morselskapet ble NOK 457 mill. mot NOK 1 130 mill. i 2018.

Morselskapets frie likviditet ved utgangen av året var NOK 646 mill. mot NOK 363 mill. i 2018.

Morselskapets bokførte egenkapital var NOK 1 741 mill. pr. 31.12.2019 mot NOK 1 494 mill. pr. 31.12.2018. Egenkapitalandelen var 34 % ved årsskiftet (29 % ved utgangen av 2018).

Utviklingen i ikke-konsoliderte porteføljeselskaper

Promon AS (30,4 % eierandel)

Promon er et norsk teknologiselskap som spesialiserer seg på å sikre softwareapplikasjoner innenfor cyber-security. Promon fokuserer på sikkerhetsløsninger som er inkorporert i applikasjoner, og kan gjenkjenne og forhindre angrep uten menneskelig intervensjon - såkalt Application Hardening- eller RASP-teknologi (Runtime Application Self Protection).

Hovedsakelig er kundene innenfor bank- og finanssektoren. Promon ser også store muligheter for å øke antall partnere og kunder i nye vertikaler, selskapet ser spesielt på fintech, e-helse, bilindustrien, adgangskontroll og offentlig sektor som potensielle vekstområder, da vern av kundedata er avgjørende for å digitalisere disse vertikalerne.

Promon har i løpet av 2019 vunnet en rekke nye kunder, fått på plass nye distribusjonspartnere og fortsatt satsningen på det asiatiske markedet.

Promon har fortsatt den sterke veksten i 2019. Omsetningen økte fra NOK 37 mill. i 2018, til NOK 52 mill. i 2019, en økning på 39 %. EBITDA var i 2019 NOK 4 mill, en økning fra NOK -2,5 mill. i 2018. Selskapet forventer videre god omsetningsvekst i 2020.

Aspit AS (40,0 % eierandel)

Aspit er et vekstselskap som leverer teknologiske løsninger til helsesektoren. Aspitt har i over tyve år vært en ledende leverandør av elektroniske pasientjournalssystemer (EPJ) og IT-drift. Selskapets målsetting er å være med å skape fremtidens IT-løsninger for Helse Norge.

I dag er hovedfokus på programvare til kiropraktor/fysioterapi- og psykiatrimarkedet. Selskapet er ved et teknologisk veiskille og skal lansere et nyutviklet, moderne Software-as-a-Service (SaaS) system som vil adressere flere fagområder innen helsesektoren i 2020.

I tillegg til den nye webbaserte løsningen skal Aspitt lansere to nye vekstprodukter i 2020; Aspitt Medica, journalsystem for fastleger og Aspitt Envision, løsning for håndtering av bilder til medisinsk bruk innen helsesektoren.

Aspit har fortsatt den gode veksten i 2019. Omsetningen økte fra NOK 45 mill. i 2018, til NOK 53 mill. i 2019, en økning på 17 %. Selskapet forventer videre god omsetningsvekst i 2020.

Semine AS (41,8 % eierandel)

Semine (tidligere Bilagos) står bak utviklingen av en robot med kunstig intelligens som skal automatisere bilag- og fakturahåndtering for bedrifter, regnskapsbyråer og offentlige virksomheter. Roboten SEMINE er utviklet med unike, selvlærende algoritmer for utføring av prosesser for bilags- og fakturahåndtering. SEMINE integreres i kundens eksisterende regnskapssystem, slik at man ivaretar både tidligere investering og regnskapshistorikk.

Ved bruk av robotikk i kombinasjon med kunstig intelligens, øker brukerens produksjonsevne, repetitive oppgaver fjernes og det gis mulighet til å realisere vesentlige kostnadsreduksjoner. Økonomiavdelingen kan flytte fokuset fra transaksjonsoppgaver til aktiviteter med mer strategisk verdi, slik at selskapet sikrer konkurransefortrinn og fremtidig vekst.

Et team bestående av ledende interaksjonsdesignere, teknologer og forskningsmiljøer innenfor AI sørger for gode brukeropplevelser, og sammen bidrar de til at SEMINE blir raskere og mer strukturert.

Regnskapsroboten SEMINE ble lansert kommersielt i 2019 og selskapet har signert opp over 50 større norske virksomheter som i løpet av 2020 vil være brukere av SEMINE.

Semine har i dag 75 ansatte og har hovedkontor i Kristiansand, salgs- og leveransekontor i Oslo og et datterselskap i India.

Oslo Airport City AS (26,6% eierandel)

Oslo Airport City («OAC») er Norges største kommersielle utviklingsprosjekt på 1 100 mål beliggende mellom Oslo Lufthavn Gardermoen/OSL og Jessheim. OAC skal forsterke de etableringene som allerede eksisterer i området, og være drivkraften i å bygge en ny bydel i direkte tilknytning til OSL – Norges største og Nordens nest største flyplass

OAC skal bli en bærekraftig næringspark med kompetansearbeidsplasser, kontorer, handel, rekreasjon, hotell og kongress.



Kistefos investerte i Aspitt AS i 2019 og eier 40 % av selskapet

Selskapet har i dag avtaler med Porsche, for utvikling av et nytt bilsenter, samt Haute Nordic for utvikling av et hotell med 1 000 sengeplasser og et kongressenter med plass til 500 mennesker. Det antas at Porsche Center vil bli ferdigstilt i 2021 og at Haute Nordic vil åpne i 2022.

Kistefos er største enkeltaksjonær i Oslo Airport City.

TradelX Ltd. (25,7 % eierandel)

TradelX har utviklet en ny og åpen digital plattform for Trade Finance transaksjoner som bygger på blockchain teknologi. I motsetning til tidligere blir prosessene i høy grad automatisert og antall mellomledd reduseres. Både banker og aktuelle bedriftskunder vil kunne oppnå store besparelser ved å handle mer effektivt og direkte med hverandre enn det som har blitt gjort tidligere.

I 2019 har TradelX sammen med sine bankpartnere utført testtransaksjoner på selskapets plattform. Ferdigstillelse og lansering av produktmodulene forventes å skje i løpet av 2020. Selskapet gjennomførte i 2019 en ny emisjonsrunde (Series A follow-on) på USD 20 mill. hvor Kistefos (og noen andre eksisterende eiere) reinvesterte samtidig som Landesbank Baden-Württemberg, Accenture og SBI Investment Co., Ltd kom inn som medeiere.

Ostomycure AS (67,0 % eierandel)

Ostomycure utvikler et titanimplantat for å bedre livskvalitet for pasienter med utlagt tarm (ileostomi). Målsetningen er at løsningen skal kunne fungere som et alternativ til tradisjonelle «stomiposer» på utsiden av kroppen. Det pågår for tiden en klinisk studie som skal påvise produktets funksjonalitet. I slutten av 2018 fikk selskapet tilkjent et tilskudd fra EU-kommisjonens Horizon 2020 / FTI (Fast Track to Innovation) program på MEUR 2,5.

Organisasjon og miljø

Kistefoskonsernet sysselsatte ved utgangen av 2019 totalt 1 041,5 personer. Morselskapets hovedkontor er i Oslo. Konsernet driver en global virksomhet.

I morselskapet var antall årsverk ved utgangen av året 14,5. Arbeidsmiljøet i Kistefos er godt. I 2019 var sykefraværet på 216 dager (5,8 %) i morselskapet. Dette er høyere enn normalt, og skyldes i hovedsak at en ansatt har vært langtidsykemeldt. Det er ikke rapportert om skader eller ulykker i konsernet eller i morselskapet i 2019.

Konsernet er opptatt av å legge til rette for å gi begge kjønn like muligheter relatert til kompetanseheving,

lønn og utviklingsmuligheter. Konsernet praktiserer en personal- og rekrutteringspolitikk som ikke diskriminerer. Morselskapet og konsernet praktiserer likestilling ved ansettelser, og søker en balansert fordeling mellom kjønnene. Kistefos-konsernet har utarbeidet en egen «code of conduct» som beskriver de retningslinjer som ligger til grunn for bl.a. å hindre diskriminering og også sørge for tilrettelegging av arbeidsoppgaver ved særskilte behov.

Morselskapet driver ikke miljøforurensende virksomhet av betydning. Konsernet er imidlertid engasjert i virksomheter hvor det kan være potensielle kilder til forurensning. De respektive styre i disse selskapene er ansvarlig for å påse at virksomheten drives forsvarlig og i tråd med de retningslinjer som foreligger for å forhindre og begrense miljøforurensning.

Konsernets risikoe

Konsernet er eksponert for ulike typer risiko. Utover den markedsrisiko som ligger iboende i de enkelte selskap eller prosjekt, er det også andre drifts- og finansielle risikoe forbundet med konsernets aktiviteter. Konsernet er eksponert for valutarisiko gjennom drift og eierposisjoner, og sikrer sine driftsaktiviteter, aktiva og passiva mot valutasvingninger der dette anses formålstjenlig.

Det er en iboende risiko forbundet med kortsiktig og langsiktig likviditet i konsernet, og styret har fokus på at likviditeten til enhver tid skal være tilfredsstillende. Styrets fokus på likviditet er viktig i dagens volatile finansmarked og skal sikre oppfyllelse av selskapets og konsernets forpliktelser. Videre skal konsernet være posisjonert til å handle opportunistisk når interessante muligheter eventuelt materialiserer seg.

Konsernet er også eksponert mot endringer i rentenivå, da konsernet har en kombinasjon av fast og flytende rente. Styre og ledelse følger aktivt opp de ulike deler av virksomheten som er eksponert mot risiko. For konsernets bankvirksomhet er kredittrisiko den største risikoen. Banken har en egen kredittfunksjon som overvåker og vurderer risiko.

Vesentlige hendelser etter balansedagen og forutsetning om fortsatt drift

Årsregnskapet er utarbeidet under forutsetning om fortsatt drift. Styret bekrefter at forutsetningen om fortsatt drift er tilstede og at det ikke har vært vesentlige hendelser etter balansedagen som ikke er reflektert i årsberetningen.

Fremtidsutsikter

Advanzia forventer fortsatt kundevekst i Tyskland, Østerrike og Frankrike i 2020. I Spania forventes det også kundevekst i kombinasjon med forbedrede modeller for kredittvurdering. Generelt forventes sterkt finansiell utvikling i banken men noe svakere resultatvekst som følge av store investeringer i IT og banksystemer. Eventuelle konsekvenser av coronaviruset er usikre. Advanbias styre og ledelse jobber aktivt med å forstå de kortsiktige og langsiktige konsekvensene av spredning av coronaviruset. Foreløpig er det ingen effekt å spore, men det er for tidlig å estimere konsekvenser på noe lenger sikt av coronaviruset.

VSS har sett et svakt marked i starten på 2020, og selskapet har benyttet muligheten til å utføre vedlikehold på 3 av 4 båter i første kvartal. Det forventes at spotmarkedet for selskapets isklassede AHTS fartøy vil ta seg opp gjennom året som følge av økt riggaktivitet. Dette på tross av at oljeprisen har blitt kraftig redusert som følge av coronaviruset, men den langsiktige konsekvensen av dette for aktivitetsnivået er ikke mulig å kvantifisere på nåværende tidspunkt.

Western Bulk opererer i et marked med lave rater ved inngangen til 2020, samtidig som at forward ratene for resten av året også er lave. Selskapet har redusert tonnasjeopposisjonen ved inngangen av året og har en fleksibel posisjon fremover. På denne bakgrunn forventer selskapet en klar forbedring i 2020 og positivt resultat. Coronaviruset har dog ført til en risiko for global resesjon, samt mulige havneforsinkelser som vil ha negative konsekvenser for Western Bulk hvis de materialiserer seg.

1881 Group opplever vekst gjennom vellykkede oppkjøp som Idium og Prsiguiden. Selskapet vil fortsette å være en aktiv konsolidator innenfor sine nisjer, og samtidig opprettholde lønnsomhet innenfor kjernetjenestene fremover. Kjøpekraften i

Norge kan falle som følge av coronaviruset, og dette kan få konsekvenser for 1881 Group, da etterspørselen etter selskapets produkter kan falle.

NextGenTel ble gjennom Bitpro transaksjonen primo 2020 delt i to selskaper, og vil fremover fronte privatmarkedet som NextGenTel AS og bedriftsmarkedet som Bitpro AS. Sistnevnte selskap har fått et langt bredere tjenestetilbud enn før transaksjonen. Hittil leverer selskapene bedre enn forventningene. Selskapene forventer økt omsetning og positiv resultatutvikling. Vi kan ikke se bort fra at nysalget i NextGenTel kan bli negativt påvirket av spredning av coronaviruset.

Det har vært et kraftig fall i oljeprisen så langt i 2020. Dette skyldes at Saudi-Arabia har økt oljeproduksjonen som følge av uenighet om produksjonsnivå mellom OPEC og Russland.

Utbruddet av coronaviruset har så langt i 2020 medført stor frykt for utstrakt spredning av viruset. Dette har ført til at investorer har blitt redde med påfølgende betydelige fallende aksje- og obligasjonskurser. Styresmakter over hele verden implementerer nå kraftige tiltak for å møte negative konsekvenser av dette. Hvilke langtidseffekter dette vil få for Kistefoskonsernet er vanskelig å forutse.

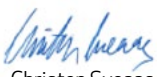
Disponering av årets resultat

Styret foreslår følgende disponering av årets resultat (tall i NOK 1 000):

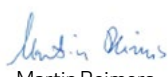
Årsresultat	457 585
Overført til annen egenkapital	-247 585
Avsatt konsernbidrag	-205 626
Avsatt utbytte	-4 374
Sum disponert	-457 585

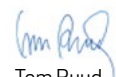
Styret foreslår at det gis NOK 78,292 mill. i konsernbidrag til datterselskaper.

Oslo, 17. mars 2020,
i styret for Kistefos AS


Christen Sveaas
Styrets formann


Erik Wahlstrøm
Styremedlem


Martin Reimers
Styremedlem


Tom Ruud
Styremedlem


Ragnhild M. Wiborg
Styremedlem


Bengt A. Rem
Adm. direktør



Giuseppe Penone

Identity, 2019

Denne skulpturen, utført i bronse og aluminium, med røttene pekende til himmels, ble oppført i anledning åpningen av The Twist. Som tittelen antyder, lot Penone seg inspirere av Kistefos' motsetningsfylte og spennende omgivelser, samtidig som verket gikk i dialog med det nye bygget. Skulpturen er plassert nær The Twist, på en liten høyde med utsikt mot elva og skogen. Den forestiller to nakne trær mer enn tolv meter høyt, hvor det ene treet «bærer» det andre på en dramatisk måte. Det er

umiskjennelig et verk av den italienske kunstneren Giuseppe Penone, samtidig som det også representerer noe i nytt i hans kunstnerskap.

Som del av Arte Povera-bevegelsen var Penone en pioner i sin tilnærming til forholdet mellom mennesket og naturen. *It Will Continue to Grow Except at That Point*, hans ikoniske skulptur fra 1968, viser en brønsehånd som griper om en trestamme og dermed hemmer dens vekst – som tittelen også antyder. Den oppmuntrer til bevissthet om menneskets påvirkning på naturen og oppfordrer oss til å behandle den med respekt. Penones opprinnelige budskap var lavmælt og kontemplativt. I en tid med intens debatt rundt klimakrisen, har kunstnerens uttrykk vokst både i størrelse og utstrekning.





Styret i Kistefos AS

Fra høyre: Bengt A. Rem (adm.direktør), Tom Ruud (styremedlem), Martin Reimers (styremedlem), Ragnhild M. Wiborg (styremedlem), Christen Sveaas (styrets formann), Erik Wahlstrøm (styremedlem).

Åpningen av The Twist

Det er med stor glede og en god dose stolthet Kistefos har åpnet sitt nye spektakulære museumsbygg The Twist. Bygget ble åpnet 18. september 2019 av H.M. Dronning Sonja og H.K.H. Kronprins Frederik av Danmark. Statsminister Erna Solberg, finansminister Siv Jensen og kulturminister Trine Skei Grande var også tilstede. I tillegg var 500 norske og internasjonale gjester invitert til åpningen med påfølgende middag.

Think BIG

The Twist er tegnet av de danske arkitektene BIG – Bjarke Ingels Group og har høstet stor oppmerksomhet både i nasjonal og internasjonal presse for sitt unike design.

Ideen om et nytt museum startet for mer enn 20 år siden. I løpet av årene har flere ulike forslag vært utviklet og diskutert, men økonomiske utfordringer i de første årene satte en stopper for gjennomføringen. I 2009 var tidene bedre og museets styremedlem Allis Helleland introduserte Christen Sveaas

til arkitekt Bjarke Ingels. Da Ingels visjonære idé om den vridde bygningen ble presentert, var saken avgjort – drømmen om et nytt museumsbygg på Kistefos skulle bli en realitet. Ikke bare er The Twist det første bygget av Bjarke Ingels i Norge, det er også deres første museumsbygg noensinne.

Enkel idé – kompleks konstruksjon

The Twist er et galleri, en bro og en skulptur i seg selv og skrur seg over Randselva i et 60 meter langt spenn. Som bro binder The Twist sammen nord- og sørsiden av skulpturparken slik at det dannes en naturlig bevegelsesflyt for parkens besøkende. Selv om ideen bak The Twist er enkel, er den uhyre kompleks som konstruksjon. Selve byggeprosessen krevde høy grad av presisjon og kunnskap.

Åpningsutstillingen i The Twist

Det samme kan sies om kunstneren Howard Hodgkings hvis poetiske og følelsesladete komposisjoner er resultatet av nøye vurdering og stor konsentrasjon. Mens han samtidige kunstnere gradvis økte

H.M. Dronning Sonja og
H.K.H. Kronprins Fredrik av
Danmark sammen med vert
Christen Sveaas.





i størrelse og kraft, forble Hodgkin trofast til de små formatene. Han var en mesterlig formidler av intense følelser gjennom et non figurativt formspråk. I de senere årene av sin karriere økte graden av abstraksjon, og han blir mer dempet i sin koloritt.

Kunstutstillinger handler om å oppdage nye kunstnere, utfordre grensene, og utvikle nye ideer og konsepter – så også for Kistefos. Det var derfor en stor glede at Martin Creed takket ja til invitasjonen om å stille ut sammen med Hodgkin. Sammenstilling av disse to kunstnerne lot oss betrakte Hodgkins kunst i et nytt lys, samtidig som vi fikk kjennskap til Creeds eget kunstnerskap. Begge artistene utfordrer det konvensjonelle, smelter livet og kunsten sammen, og løfter det enkle og hverdagslige opp til noe ekstraordinært.

Hodgkin and Creed – Inside Out

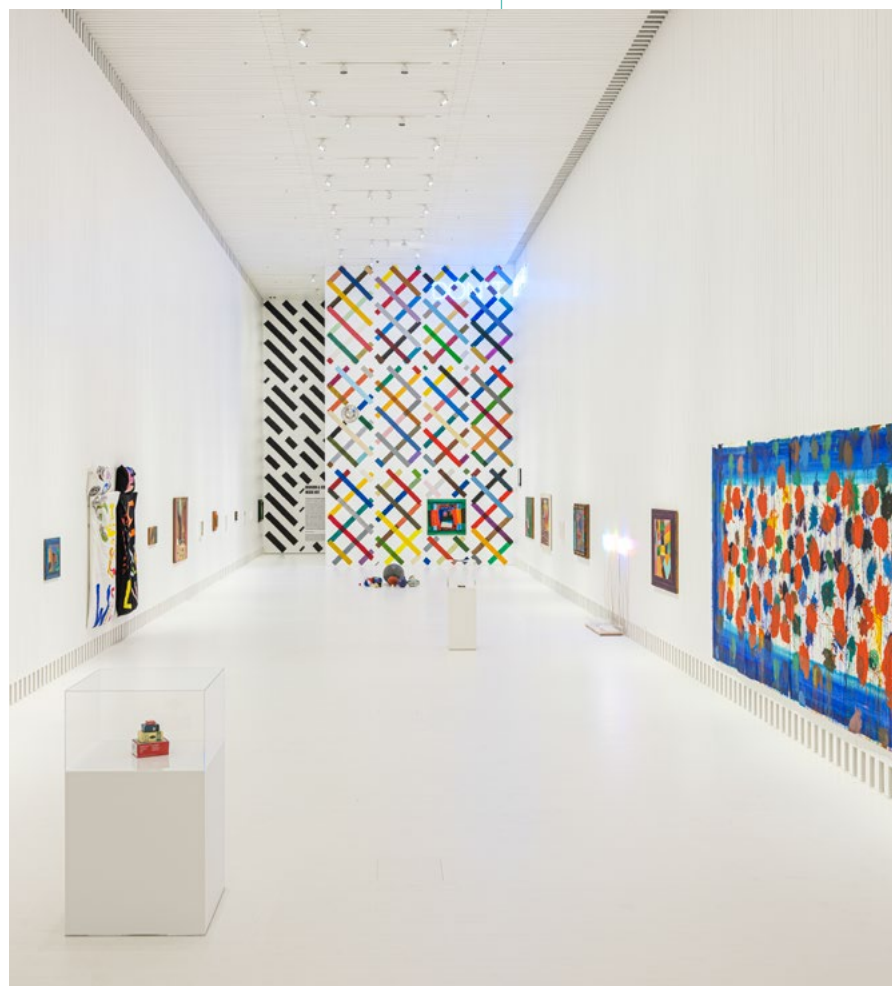
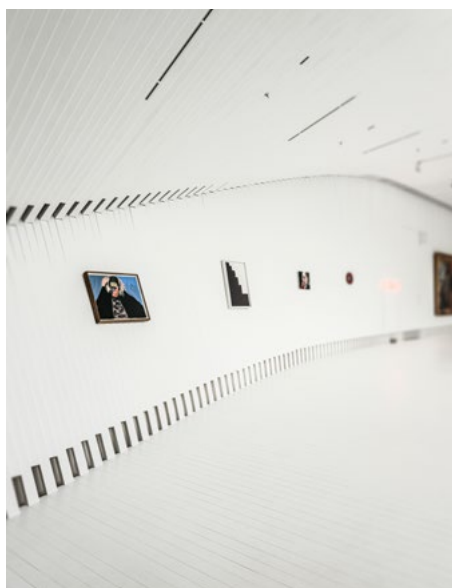
Howard Hodgkin var den første samtidskunstneren Christen Sveaas startet å samle, og nå også en av de to

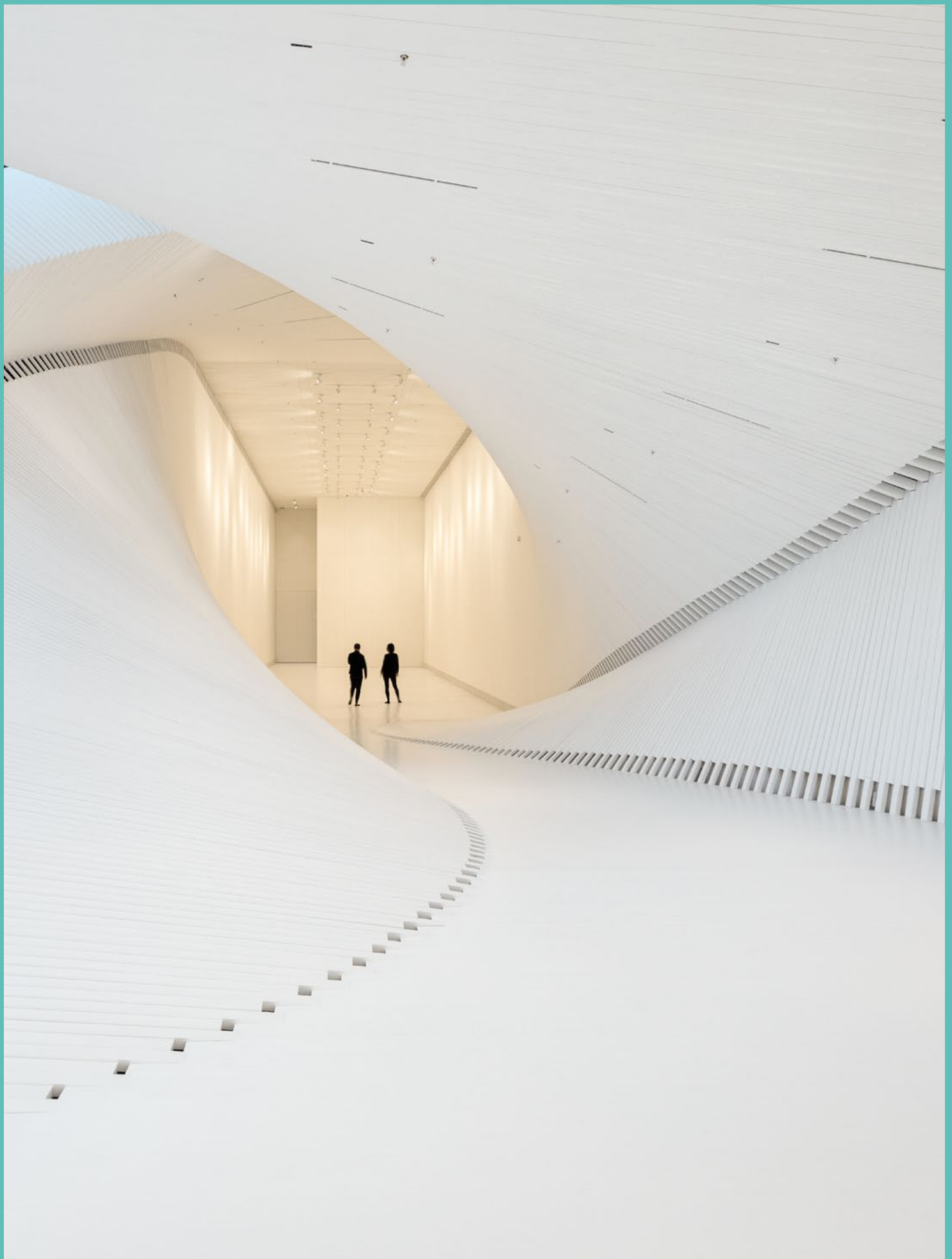
første kunstnerne som presenteres i The Twist i utstillingen 'Hodgkin and Creed – Inside Out'. Det er planlagt flere ambisiøse utstillinger i The Twist i årene som kommer, og mange av disse vil som denne utstillingen, låne verker fra Sveaas' rikholdige kunstsamling.

Seks nye skulpturer

2019 har vært et år utenom det vanlige på Kistefos og i skulpturparken kom det til hele seks nye verker i løpet av året. Ved sesongåpningen 26. mai 2019 ble Yayoi Kusamas storslagne verk *Shine of Life* avduket til stor begeistring fra de tilstedeværende. Under krepsetaget 21. august ble installasjonen *Silent Studio* av Mark Manders offisielt åpnet i Steinhuset på Kistefos. Blant de mange begivenhetene på åpningsdagen til The Twist den 18. september var også innvielsen av Giuseppe Penones *Identity*, samt Elmgreen & Dragsets *Points of View, Part 1* og *Points of View, Part 2* i skulpturparken. Videoinstallasjonen *Scat Skat Skatt* av Tony Oursler åpnet også i toalettrommene i The Twist denne dagen.

Åpningsutstillingen er en fargerik dobbeltutstilling med de britiske kunstnerne Howard Hodgkin og Martin Creed.





Stor oppmerksomhet til The Twist

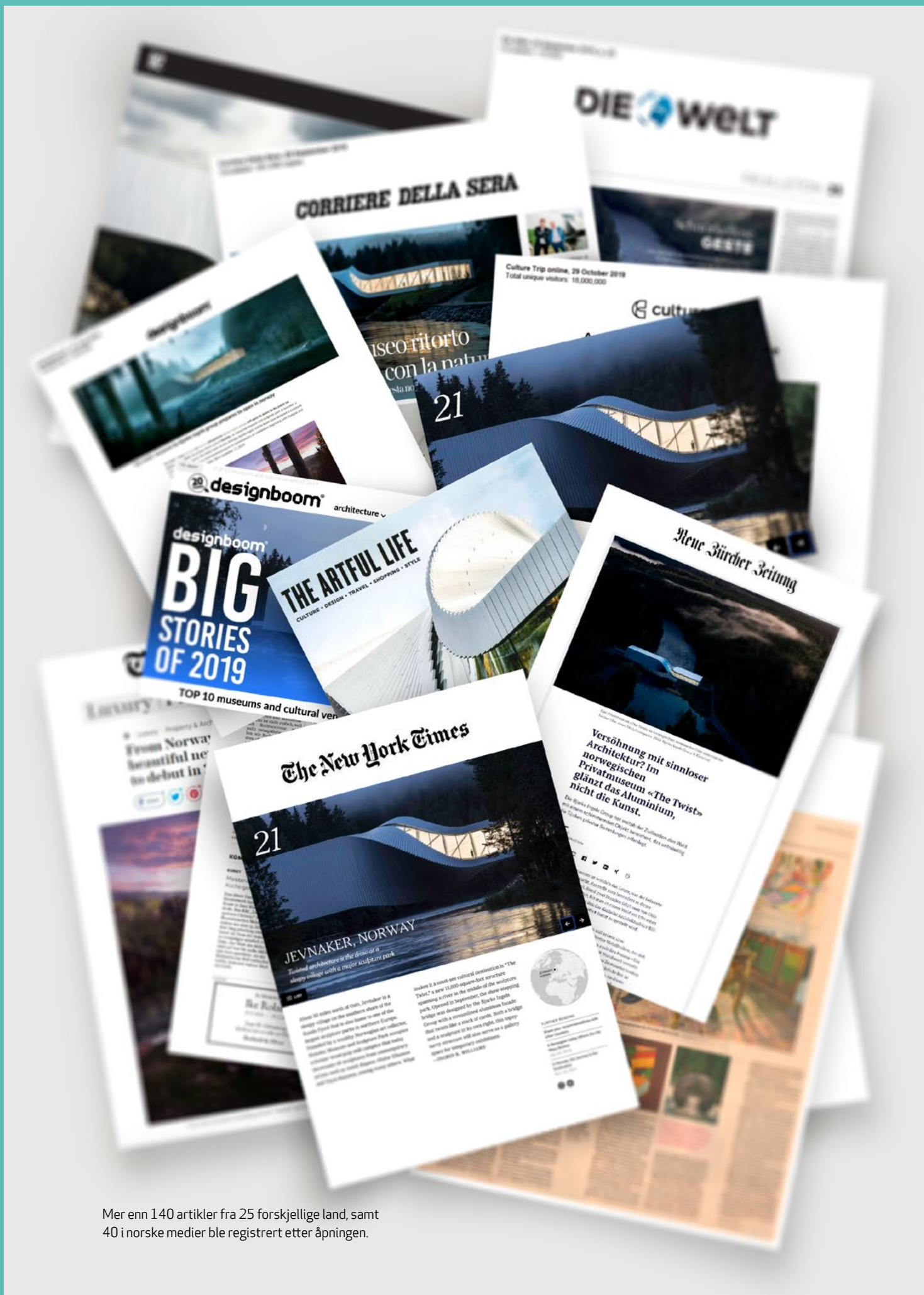
Allerede før åpningen vakte The Twist oppsikt for sitt unike design, og både The Telegraph og Bloomberg satte bygget på sine lister over de mest spennende nybyggene i 2019. I April kom en større «under construction»-artikkel i Wallpaper, noe som bygde ytterligere opp om spenningen rundt det ferdige resultatet. Mediedekningen var generelt god gjennom hele sommeren, men det var først da bygget åpnet at det virkelig ble snakk om volum. På åpningsdagen møtte over 60 pressefolk fra inn- og utland opp og artiklene strømmet på. Mer enn 140 artikler fra 25 forskjellige land, samt 40 i norske medier ble registrert etter åpningen. I en sak om Christen Sveaas kunstsamling omtalte Kapital det hele som «en pressedekning uten sidestykke».

The Twist har også blitt nominert til en rekke priser og utnevnelser:

- New York Times – 52 Places to go in 2020, number 21
- Leading Culture Destination Awards 2020 – Best Architecture - Vinner mars 2020
- Designboom – Winner of “TOP 10 museums and cultural venues of 2019”
- Wallpaper* Design Awards 2020: Best New Public Building, Shortlist
- Archdaily – “Best Architectural Projects of 2019”, Shortlist
- J.P.Morgans #Nextlist 2020
- Architectural Photography Awards 2019 - Overall winner
- Dezeen - Number two at “Top 10 museums and galleries of 2019”
- Domus – Number three, “Top 10 architecture projects of 2019”
- Architectural Digest - “7 musées à l’architecture spectaculaire qui ont marqué 2019”

Arkitekt Bjarke Ingels
og Christen Sveaas under
åpningen av The Twist.





Mer enn 140 artikler fra 25 forskjellige land, samt 40 i norske medier ble registrert etter åpningen.



Elmgreen & Dragset

Points of View - Part 1, 2019

Ved inngangen til parken står en enslig hvit mannsfigur lent mot et frittstående fragment av en vegg og kikker inn i parken gjennom et hull i vegg. Arbeidet er en fortsettelse av kunstnerduos utforskning av konvensjonene som styrer kunstinstitusjonen som sosial arena. Mens verket på en direkte måte tar opp kunstverdenen og dens romlige strukturer, refererer det også til tilsvarende situasjoner i hverdagslivet, og vekker en følelse av usikkerhet og nøling. Verket er minimalistisk, med et formalt vokabular, men et ekstra kikkhull lavere

nede fungerer som en invitasjon til de besøkende om å delta i betraktningen, og på den måten dele opplevelsen til den utelatte figuren. Dette performative aspektet ved verket er typisk for Elmgreen & Dragset, og bidrar med et avvæpnende innslag humor til det som alltid er utført med en seriøs undertone.



Elmgreen & Dragset

Points of View - Part 2, 2019

Besøkende som beveger seg ned til rommet under utstillingsgalleriene i The Twist vil støte på ytterligere en enslig figur utenfor det store vinduet. Med glass mellom de som ser ut og figuren som ser inn, blir opplevelsen av «innenfor» og «utenfor» enda tydeligere. Skulpturen er et ekko av verket ved inngangen, men konfrontasjonen forsterkes ved at figuren stirrer rett inn i rommet. Dette verket ble oppført samtidig med det nye museumsbygget. Verket går i direkte dialog med BIG's interiørkonsept *Frozen River*, med den opake, vifteformede

trappen og den direkte visuelle forbindelsen mellom interiøret og eksteriøret. I likhet med *Warm Regards* speiler dessuten den blanke overflaten omgivelsenes kvaliteter; den blir som vann, stein og is, og forsterker inntrykket av en marginalisert person.

Advanzia Bank

Advanzia fortsatte å levere sterk vekst i både antall kunder og lønnsomhet i 2019, til tross for betydelige investeringer i nye markeder og i videreutvikling av bankens IT-plattform. Netto lånebalanse endte på EUR 1 638 mill., som tilsvarer en vekst på EUR 239 mill. (17 %). Resultatet etter skatt økte med 32 % og endte på EUR 78,3 mill., mot EUR 59,1 mill. i 2018. Antall aktive kredittkortkunder var ved utgangen av året 1 119 000, tilsvarende en vekst på ca. 20 %.

Advanzia Bank S.A. (Advanzia) er en heldigital internetbank basert i Luxembourg. Advanzia tilbyr tre hovedprodukter: gebyrfrie MasterCard kredittkort, høyrente-innskuddskonti og drift av andre bankers kredittkortprogram (PCS).

Gjennom 2019 oppnådde Advanzia rekordhøyt kundeinntak og hadde ved utgangen av året 1 119 000 aktive kunder, som er 20 % mer enn i 2018 (931 000 aktive kunder). Omsetningen på kredittkortene var totalt ca. EUR 3,9 mrd., tilsvarende ca. EUR 3 500 pr. aktive kunde, som er noe høyere enn i 2018. Netto utlån til kunder økte med 17 % og var ved utgangen av året EUR 1 638 mill. Advanzia tilbyr også en høyrente-innskuddskonto, og ved utgangen av 2019 hadde banken en samlet innskuddssaldo på EUR 2 012 mill., som er en økning på EUR 366 mill. fra 2018.

Antall ansatte økte fra 157 til 182 i 2019.

Markeder

Advanzia har fortsatt å levere sterke resultater i Tyskland/Luxembourg og styrket sin posisjon ytterligere gjennom 2019. Den sterke utviklingen er muliggjort av bankens ledende merkevare, distribusjonsapparat og digitale forretningsmodell. Banken vil fortsette å investere i dette markedet for å sikre at den leverer markedsledende og fremtidsrettede tjenester til både eksisterende og nye kunder i dette markedet over tid. Samtidig vil banken følge utviklingen i det regulatoriske klimaet og makroøkonomien. Advanzia er i dag den nest største utstederen av revoluerende kredittkort i Tyskland/Luxembourg og operer under merkenavnet «Gebührenfrei».

I Østerrike fortsatte banken å levere sterk vekst i både kundebase, lånebalanse og lønnsomhet. Advanzia har operert i det Østeriske markedet siden

slutten av 2015 med gebyrfrie MasterCard kredittkort markedsført under merkenavnet «free.at».

Advanzia lanserte for fullt i Spania i begynnelsen av 2019 og har gjennom året opplevd sterk kundetilgang. For banken er dette markedet i en tidlig fase, som innebærer at banken må gjøre investeringer i scoringmodeller, distribusjonsstrategi, merkevarebygging og rekruttering. Spania bidrar derfor negativt til lønnsomheten i 2019. Målet er å bygge en sterk markedsposisjon med attraktiv lønnsomhet i det spanske markedet, understøttet av bankens heldigitale forretningsmodell. Bankens merkevare i det spanske markedet er «Tarjeta You».

I Frankrike var kundetilgangen på linje med året før, men samtidig har banken ferdigstilt flere langsiktige forbedringsprosjekter i dette markedet. Fremover er målet å øke kundeinntaket og dermed veksten i Frankrike.

Banken gjennomførte oppkjøpet av Catellas PCS-virksomhet (drift av kort på vegne av andre banker) i mars. Oppkjøpet styrket banken med 65 nye partnerbanker og ca. 15 000 nye kort. Integreringen av porteføljen har vært i henhold til plan og banken forventer å kunne realisere betydelige synergier fra dette over tid. Totalt har nå banken 88 partnerbanker i dette segmentet.

Finansiell utvikling

Advanzia økte resultat etter skatt med 32 % fra EUR 59,1 mill. til EUR 78,3 mill. i 2019. Uten investeringen i Spania ville veksten i resultat etter skatt vært 42 %.

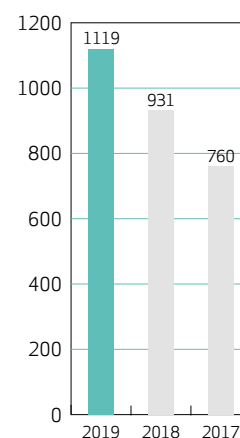
Advanzias netto inntekter økte med 24 % fra EUR 213,8 mill. til EUR 265,6 mill. i 2019. Selskapets operasjonelle kostnader og lånetapsavsetninger økte med hhv. 24 % og 20 %.



60,3 %

av aksjene eies av Kistefos

Aktive kredittkort
(1 000)





Egenkapitalavkastningen var i 2019 på 40 %, omtrent på linje med 2018. Advanzia hadde ved utgangen av 2019 en kapitaldekningsgrad på 16,5 % (inkl. årets resultat). Banken styrket kapitaldekningen gjennom å utstede hybridkapital, hhv. NOK 225 mill. i AT1-obligasjoner og EUR 25 mill. i T2-obligasjoner gjennom året.

Banken utbetalte i 2019 et utbytte på EUR 40 mill.

Utsikter 2020

Bankens strategiske fokus er økt effektivisering ved bruk av ny teknologi, fortsatt sterk vekst og lønnsomhet. Banken skal fortsette å øke markedsandelene i Tyskland og Østerrike, samtidig som kundeinntaket økes i Frankrike. Videre er målsettingen å bygge videre på investeringen i Spania gjennom videreutvikling av kredittmodellene. Investeringer i nye IT-prosjekter og nye markeder reduserer veksten i resultat etter skatt noe på kort

sikt, men vil samtidig bidra til en sterkere markedsposisjon, vekst og lønnsomhet på mellomlang sikt.

Advanzia vil fortsette å opportunistisk vurdere strukturelle muligheter for å øke veksten ytterligere. Banken har gjentatte ganger bevist både kompetanse og kapasitet til å gjennomføre kompliserte migreringer av porteføljer med tilhørende sterke finansielle resultater.

Teknologi blir et viktigere og viktigere tema for banken. Den teknologiske utviklingen går stadig hurtigere, og det er derfor viktig for banken å investere tilstrekkelig i teknologi for å øke automatiseringsgraden, sikre det ledende produkttilbudet og gripe nye muligheter.

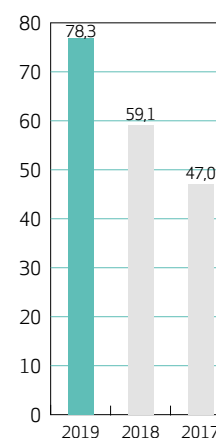
Kistefos er representert i styret ved Bengt A. Rem som styrets leder, samt Nishant Fafalia og Erlend Bondø som styremedlemmer.

Nøkkeltall	2019	2018	2017
Aktive kredittkort	1 119 000	931 000	760 000
Netto utlån til kunder	EUR 1 638 mill.	EUR 1 399 mill.	EUR 1 170 mill.
Innskudd fra kunder	EUR 2 012 mill.	EUR 1 647 mill.	EUR 1 454 mill.
MEUR	2019	2018	2017
Netto inntekter	265,6	213,8	166,4
Resultat før tap og skatt	171,3	137,8	102,1
Tapskostnad, utlån	-75,4	-62,7	-44,8
Resultat etter tap og skatt	78,3	59,1	47,0
Netto lånebalanse	1 638,0	1 398,6	1 169,8
Bokført egenkapital	236,4	176,2	135,8
Antall ansatte	182	157	140
Kistefos eierandel	60,3 %	60,3 %	60,3 %
Adm. dir.	Roland Ludwig	Roland Ludwig	Roland Ludwig



Nest største kredittkortbank i Tyskland/Luxembourg under merkenavnet «Gebührenfrei»

Resultat etter skatt (MEUR)



Viking Supply Ships AB

Konsernet Viking Supply Ships AB fikk et resultat etter skatt på SEK 52 mill. i 2019 (SEK 1 751 mill. i 2018). Resultatet i 2018 skyldes hovedsakelig salg av fartøy som samlet sett medførte en gevinst på SEK 2 462 mill., mens resultatet fra drift var SEK -376 mill. Konsernet har lyktes med å redusere kostnadsbasen over de siste årene, og kombinert med god kontraktsdekning gjennom sommeren og høsten har dette før til bedre resultat i 2019. Morselskapet Viking Supply Ships ABs hovedvirksomhet er å eie aksjer i det heleide datterselskapet Viking Supply Ships A/S, som på sin side eier en flåte med fire isklasse AHTS-fartøy etter at selskapet i 2019 har solgt det konvensjonelle AHTS-fartøyet Odin Viking.

Om virksomheten

Viking Supply Ships A/S (VSS) består av tre segmenter. Segmentet AHTS omfatter to AHTS-fartøy med isklasse 1A-Super og to AHTS-fartøy med isklasse 1A. De to segmentene Services og Ship Management tilbyr henholdsvis «Ice Management» og logistikkjenester for offshoreoperasjoner i arktiske regioner, samt management for fem isbrytere for det svenske Sjøfartsverket og management for en moderne PSV for Vard.

Investering i to moderne isklassede PSVer

I 2019 har VSS i samarbeid med Borealis Maritime inngått en avtale om kjøp av to isklassede PSVer under bygging på Remontowa verftet i Polen. I tillegg til deleierskap i skipene vil VSS ha fullt operasjonelt og kommersielt management av skipene. Skipene har en miljøvennlig profil med «dual fuel capabilities», hvilket betyr at skipene kan benytte både flytende naturgass (LNG) og marin gassolje (MGO). Videre vil skipene være utstyrt med batteripakke som vil redusere forbruk og utslipp. Fartøyene er komplementerende til den eksisterende flåten og vil styrke selskapets tilbud. Skipene er ventet levert henholdsvis i fjerde kvartal 2020 og første kvartal 2021.

Salg av fartøy og videre drift

I løpet av første kvartal 2019 ble selskapets siste konvensjonelle PSV, Idun Viking, solgt og overlevert kjøper. Salget medførte et salgsproveny etter transaksjonskostnader på SEK 22 mill. VSS solgte også i løpet av året det konvensjonelle AHTS-fartøyet Odin Viking, hvilket medførte et salgsproveny etter transaksjonskostnader på SEK 43 mill.

Salgene var i tråd med selskapets strategi om å fokusere på kjernekompetansen som er operasjoner i is og ekstreme værforhold.

Etter disse transaksjonene består driften i VSS-konsernet av de fire egeneide isklasse AHTS-fartøyene (hvorav to har isklasse 1A Super og to har isklasse 1A) samt en moderne PSV under management for Vard. Driften vil utvides med to moderne PSVer etter hvert som disse overleveres selskapet fra Remontowa verftet i Polen. VSS har bevart sin kjernekompetanse hvilket er å operere i områder med is og ekstreme værforhold, og utover dette bevarer VSS i tillegg isbryterkompetansen gjennom kontrakten for det svenske sjøfartsverket, hvor VSS har ship management for det svenske sjøfartsverkets fem isbrytere i Østersjøen.

Organisatoriske endringer

VSS har i løpet av 2019 styrket chartering-funksjonen i selskapet med ansettelsen av Steve Brackenridge i rollen som Chief Commercial Officer. Steve kom fra stillingen som kommersiell direktør i Solstad Offshore, og har tidligere erfaring fra Deep Sea Supply og lang erfaring fra skipsmegling.

Videre har VSS i løpet av 2019 omstrukturert selskapets HSEQ-avdeling med den hensikt å øke kvaliteten på tjenestene og derigjennom bli mer konkurransedyktig, særlig på norsk sokkel. Selskapet har ansatt Trude Fredriksen som ny HSEQ-ansvarlig med base i Norge. Etter reorganiseringen har selskapet en HSEQ-sjef i Norge og en HSEQ-koordinator i Sverige.



78,3 %

av aksjene eies av Kistefos



Inngått avtale i 2019 om deleierskap i to PSVer



Finansiell utvikling

Viking Supply Ships AB-konsernet hadde en netto-omsetning på SEK 504 mill. i 2019 (SEK 300 mill.). Økningen i omsetning skyldes et noe bedre spotmarked og høyere kontraktsdekning gjennom året. Den gjennomsnittlige dagraten for selskaps AHTS-fartøy for året var USD 39 000 (USD 28 400) og utnyttelsesgraden var 68% (53%), ekskludert fartøy i opplag.

EBITDA for konsernet, endte på SEK 114 mill. mot SEK 2 382 mill. i 2018. VSS har lyktes med å redusere kostnadsbasen over de siste årene, og kombinert med god kontraktsdekning gjennom sommeren og høsten har dette før til bedre resultat i 2019.

Konsernet Viking Supply Ships AB fikk et resultat etter skatt på SEK 52 mill. (SEK 1 751 mill. i 2018). Resultatet i 2018 skyldes hovedsakelig salg av fartøy som samlet sett medførte en gevinst på SEK 2 462 mill., mens resultatet fra drift var SEK -376 mill. i 2018.

Ratene i spotmarkedet fortsetter å være preget av lav aktivitet og overkapasitet av fartøyer. Det oppnås tidvis høyere rater for korte perioder drevet av høyere aktivitet og flåteutnyttelse. Ved utgangen

av året opererte alle fire av selskapets AHTS-fartøy i spotmarkedet i Nordsjøen.

Selskapet har i løpet av 2019 nedbetalt all gjeld og er ved utgangen av året i et gjeldsfritt selskap.

Fremtidsutsikter

Riggaktiviteten i Nordsjøen er ventet å øke noe i løpet av 2020 relativt til fjoråret, hvilket i kombinasjon med begrenset tilgang på mer moderne og større skip forhåpentligvis kan føre til at OSV-markedet forbedrer seg gradvis gjennom året.

Aktivitetsnivået er imidlertid betydelig lavere enn ventet og det er usikkerhet rundt fremtidig utvikling. Den siste utviklingen rundt OPECs fremtidige prisstrategi og eventuell effekt av COVID-19-viruset har økt risikoen for en nedgang i olje- og gasindustrien. Det er for tidlig å konkludere rundt de langsiktige effektene av dette, men konsernet følger utviklingen nøye. VSS jobber med å sikre langsiktige kontrakter innenfor sitt kjerneområde, men markedet for lengre kontrakter er i utgangspunktet ikke-eksisterende på nåværende tidspunkt.

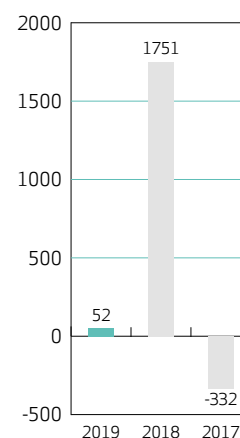
Kistefos var i 2019 representert i styret ved Bengt A. Rem som styreleder og Erik Borgen som styremedlem.

Konsern (MSEK)	2019	2018	2017
Driftsinntekter	504	300	347
EBITDA	114	2 382	-185
Driftsresultat	38	2 274	-380
Resultat etter skatt	52	1 751	-332
Sum eiendeler	2 140	4 234	2 872
Bokført egenkapital	2 034	2 968	971
Antall ansatte	287	321	364
Kistefos eierandel	78.3 %	78.3 %	75.3 %
Adm. dir.	Trond Myklebust	Trond Myklebust	Trond Myklebust

AHTS (NOK)	2019	2018	2017
Slutningsrate pr. dag	343 200	231 400	240 000
Utnyttelsesgrad (%)	68%	53%	32%
Gjennomsnittlig dagrate*	218 346	122 179	76 800

* Ekskludert fartøy i opplag

Resultat etter skatt (MSEK)



Western Bulk Chartering AS

Western Bulk Chartering AS («Western Bulk») er et operatørselskap for tørrlastskip, og opererer primært mellomstore skip innenfor segmentene Handysize og Supra-/Ultramax. Virksomheten består av fem forretningsenheter som er lokalisert på selskapets kontorer i Oslo, Singapore, Seattle, Santiago og Casablanca. I 2019 opererte selskapet i gjennomsnitt 150 fartøy sammenlignet med 151 fartøy i 2018. Kistefos eier 82,2% av aksjene i Western Bulk.

Om virksomheten

Western Bulk har en global tilstedeværelse med kontorer strategisk plassert i de viktigste områdene for frakt av tørrlast til sjøs. De fem forretningsenheterne opererer under en desentralisert modell med lokal beslutningsmyndighet kombinert med balansert risiko og avlønning for den enkelte enhet. Dette gjør at selskapet er dynamisk og raskt kan tilpasse seg endringer i de lokale markedene. Et sentralisert risikostyringsteam overvåker markedseksponeringen til hver forretningsenhet og aggregert for Western Bulk ved hjelp av et avansert risikomålingssystem og definerte grenser for risikotagning.

Virksomheten er marginbasert, og avhengig av evnen til å levere en god og sikker transporttjeneste til lastekundene. Lønnsomheten påvirkes av evnen til å utnytte kapasiteten på innleide skip på en optimal måte og ellers skape marginer ved å benytte markedsinformasjon til å identifisere og dra fordel av arbitrasjemuligheter og trender i markedet.

Markedsutvikling

Markedet i første kvartal 2019 var på det svakeste siden det historisk lave nivået i 2016. Gjennomsnittlig markedsrate de første 6 månedene av året var lave (USD 8 205/dag). Til sammenligning var tilsvarende nivåer i 2018 USD 11 116/dag. I andre halvdel av 2019 forbedret markedet seg betydelig og gjennomsnittlig nivå var USD 11 665 per dag. I september var markedsratene på sitt høyeste nivå siden indeksen ble lansert i 2015 på USD 15 233/dag. Fra dette punktet falt markedsratene frem til slutten av året og var ved utgangen av året på USD 8 295/dag.

Resultatene i 2019

Western Bulk leverte særdeles svake Net TC resultater i 2019, drevet av tap fra historiske kontraktsforpliktelser i Chile på USD -16,3 samt avsetninger

på USD -15,6 mill. i hovedsak relatert til forpliktelser i Chile. Videre er resultatene negativt påvirket av svake resultater i første kvartal 2019 som følge av at WB hadde en langposisjon på tonnasje ved inngangen til året, kombinert med et uvanlig stort ratefall. WB hadde, grunnet hendelsene ovenfor, USD -6,4 mill i Net TC i 2019, betydelig svakere enn i 2018 (USD 31,6 mill). Resultat etter skatt var i 2019 USD -38 mill. (resultat etter skatt i 2018 var USD 4,1 mill.)

Dersom det justeres for de ekstraordinære resultatene i Chile i 2019 samt avsetningene, hadde selskapet levert en justert Net TC på USD 20 mill. i 2019 samt et resultat etter skatt på USD -11 mill.

Finansiering

I april gjennomførte Western Bulk en emisjon på USD 15 mill., rettet mot selskapets to største aksjonærer, Ojada AS og Kistefos AS. Hensikten med emisjonen var å del-finansiere tilbakebetalingen av Western Bulks obligasjonslån (utestående MNOK 300, hvorav MNOK 29 var eid av Western Bulk). I tillegg til emisjonen tilførte Kistefos et aksjonærlån for å sikre refinansieringen. I desember ble utestående til Kistefos (MUSD 13,2) konvertert til egenkapital, i kombinasjon med en rettet emisjon på USD 1,5 mill. mot Ojada AS. De andre 148 største aksjonærene i Western Bulk vil i løpet av Q1 2020 få tilbud om å tegne seg i en reparasjonsemisjon for deres pro-rata andel på samme vilkår som Ojada AS og Kistefos AS.

Reorganisering

Jens Ismar gikk av som CEO 25. april. Han ble erstattet av Hans Aasnæs som tiltrådte 1. juli. Aasnæs kom fra stillingen som Senior Vice President i Umoe, og har lang kapitalforvaltning- og risikostyringserfaring fra stillingen som adminis-



82,2 %

av aksjene eies av Kistefos



150 fartøy operert i
snitt i 2019



trerende direktør i Storebrand Asset Management. I tillegg har Western Bulk utvidet ledergruppen til å også inkludere Jan Christian Tungeland (leder av forretningsenheten Steel & Bulk) og Vivek Kumar (leder av forretningsenheten Indian Ocean).

Framtidsutsikter

Ledelsen og styret har implementert strammere risikobegrensninger og økt bevisstheten om risikoen ved lengre eksponering. I kombinasjon med et økt fokus på Western Bulks styrker, kortsiktig spot-virksomhet og parceling, forventes det betydelig bedring i lønnsomheten i 2020.

Selskapet har tatt store skritt for å øke analysekapasiteten. Å bygge intern kompetanse på det digitale landskapet er et sentralt fokusområde for selskapet og signaler for bruk i tradingvirksomheten utvikles ved å kombinere en rekke ulike datakilder. Ved å kombinere datakildene og proprietær domenekunnskap på en effektiv måte, forventer WB å styrke sin posisjon som en ledende tørrbulk-operator.

Kistefos er representert i styret ved Bengt A. Rem som styrets leder og Erik Borgen som styre-medlem.

MUSD	2019	2018	2017
Net TC	-6.4	31.6	40.5
EBITDA	-31.8	5.2	8.3
Årsresultat	-38.0	4.2	4.3
Sum eiendeler	118.0	118.4	101.4
Bokført egenkapital	15.98	24.1	20.2
Antall skip operert	150	151	140
Net TC margin pr skipsdag	-117	573	792
Adm. dir.	Hans Aasnæs	Jens Ismar	Jens Ismar

1881 Group

1881 Group består av Opplysningen 1881 AS, Idium 1881 AS, Prisguiden AS og Digitale Medier 1881 AS. Samlet er enhetene Opplysningen 1881 og Digitale Medier 1881, Norges fremste formidler av person- og bedriftsopplysninger via telefon, mobilapplikasjoner og Internett. Selskapet har mer enn 130 års historikk og regnes som en av Norges desidert mest kjente merkevarer.

1881 Group AS hadde i 2019 en omsetning på NOK 428 mill. (NOK 402 mill.). Økningen i omsetning i 2019 skyldes hovedsakelig kjøpet av Idium i slutten av 2018. Konsernet oppnådde et EBITDA-resultat på NOK 89 mill. (NOK 101 mill.) i 2019.

Kjøp av Idium

1881 Group har en klar ambisjon om å være en fullverdi tilbyder av digitale løsninger til SMB-segmentet. Som følge av dette kjøpte 1881 Group AS i desember 2018 mediebyrået Idium. Idium er totalleverandør av digitale markedsføringstjenester som retter seg

mot små- og mellomstore bedrifter. I 2019 har Idium blitt fusjonert med 1881 Groups eksisterende nettsideprodusent Develo 1881 og markedsføres felles under navnet Idium. Med Idium har konsernet en kundebase på 4 000 små og mellomstore bedrifter som Idium driver nettsidene for og er klar markedsleder.



100 %
av aksjene eies av Kistefos

Kombinertlandslaget 19/20.
Fra venstre: Magnus Krog,
Jens Lurås Oftebro, Einar
Lurås Oftebro, Jørgen Graa-
bak, Jarl Magnus Riiber, Espen
Bjørnstad og Espen Andersen.
Foto: Norges Skiforbund
Kombinert.





Beitostølen 24.11.2019. Gyda Westvold Hansen blir norgesmester i kombinert for kvinner på Beitostølen. Foto: Terje Pedersen / NTB scanpix

Forretningsområder

Tjenestetilbudet fra 1881 er hovedsakelig konsentrert rundt fire forretningsområder. Disse er representert ved den personlige opplysningstjenesten Opplysningen 1881, informasjonssøk på internett via 1881.no, mobile tjenester via Opplysningen 1881, samt teknisk tilrettelegging for kommunikasjonstjenester rettet mot bedriftsmarkedet. Inkludert i sistnevnte er også design og produksjon av hjemmesider gjennom datterselskapet Idium. I tillegg tilbyr selskapet en prissammenligningstjeneste på prisguiden.no.

Finansiell utvikling 2019

1881 Group AS hadde i 2019 en omsetning på NOK 428 mill. (NOK 402 mill.). Selskapet oppnådde et EBITDA-resultat på NOK 83 mill. (NOK 101 mill.) i 2019.

Volumnedgangen fra kjernetjenestene var i 2018 lavere enn i tidligere år, og vekst i nye tjenester oppveier delvis for et fallende marked innenfor tradisjonelle tjenester. Markedsandelen har vært stabil gjennom året. Kjøpet av Digitale Medier 1881 i 2017 har medført en styrket satsning på felles merkevare og medført kostnadssynergier. I tillegg er Digitale Medier 1881 en god plattform for ytterligere oppkjøp, som kjøpene av Develo, Prisguiden og nå sist Idium viser.

Kistefos er representert i styret ved Gunnar Jacobsen som styrets leder og Tom Olav Holberg som styremedlem.

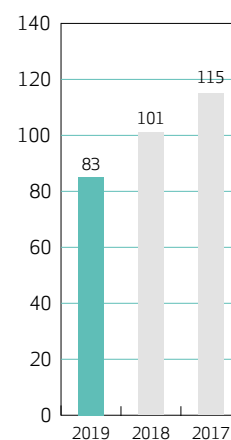


Norges fremste formidler av person- og bedriftsopplysninger via telefon, mobilapplikasjoner og Internett

Konsern (MNOK)	2019	2018	2017*
Driftsinntekter	428	402	393
EBITDA	83	101	115
Driftsresultat	-1	33	41
Resultat etter skatt	-13	18	19
Sum eiendeler	593	684	748
Bokført egenkapital	164	157	131
Antal ansatte	239	201	211
Kistefos eierandel	100.00%	100.00%	100.00%
Adm. Dir.	Asgeir Ohr	Asgeir Ohr	Asgeir Ohr

*Konsernet 1881 Group ble etablert i 2017 og inkluderer Digitale Medier fra februar da selskapet ble kjøpt.

EBITDA
(MNOK)



NextGenTel Holding AS

I 2019 endte samlet omsetning på NOK 764 mill. sammenlignet med NOK 854 mill. året før (pro-forma som ekskluderer solgte virksomheter i 2018). Samlet underliggende EBITDA for perioden var på NOK 80 mill. mot NOK 84 mill. i 2018.

Kistefos ble i første halvår 2019 100 % eier av NextGenTel etter et frivillig bud som ble akseptert av mer enn 90 % av aksjonærene i selskapet. Budet verdsatte egenkapitalen i selskapet til NOK 326 mill. NextGenTel ble tatt av børs i andre kvartal.

NextGenTel har siden oppstarten i 1999 etablert en solid posisjon som leverandør av telefoni, bredbånd og TV-løsninger til norske husstander og har nesten 100 000 bredbåndskunder, 16 000 TV-kunder og mer enn 25 000 telefonikunder. Søsterselskapet Proximo er en aksessuavhengig leverandør av bredbånd, datakommunikasjon og telefoni til bedriftsmarkedet med omtrent 30 000 kunder. Samlet har konsernet omtrent 200 ansatte.

Etter overtagelsen av selskapet ultimo april er en rekke tiltak iverksatt, ny TV løsning er på plass, og det har blitt besluttet å beholde selskapet delt mot privat og bedriftssegmentet for sterkere fokus fremover. Begge divisjoner vil satse på fiber og andre høyhastighets bredbånd, men forventer fortsatt fall i samlet kundevolum som følge av nedgangen innenfor kobber. Samtidig vil det satses hardt sammen med relevante partnere for optimal kundevekst innenfor fiber/høyhastighets bredbånd.

For å ytterligere styrke bedriftssatsingen fusjonerte Proximo i januar 2020 med «managed IT system»-leverandøren Bitpro fra Kristiansand. Bitpro omsetter i underkant av NOK 50 mill. i 2019. Bitpro ser fordelen av å kunne tilby IT-tjenester til Proximos bedriftskunder og tilsvarende vil Proximo levere det meste av nye aksesser til Bitpros kunder. Det sammenslåtte selskapet markedsføres under navnet Bitpro. Selskapet er nå en totalleverandør av IT- og digitale kommunikasjonstjenester til bedriftsmarkedet.

Kistefos er representert i styret ved Gunnar Jacobsen som styrets leder og Tom Olav Holberg som styremedlem.



100 %

av aksjene eies av Kistefos

Lumarine AS

Lumarine AS ble etablert i 2015 med navnet Rognkallen AS og var innledningsvis en produsent av rognkjeks. Selskapet ble etablert av ressurser med lang erfaring med oppdrett av nye arter, og selskapet begynte sin aktivitet på Tømmervåg i Aure kommune. I 2016 kom Kistefos inn på eiersiden, og det ble gjort betydelige investeringer i ny infrastruktur ved anlegget på Tømmervåg. Anlegget er topp moderne og har hatt full produksjon av rognkjeks siden 2017.

Som et ledd i Lumarines strategi om vekst og diversifisering har selskapet i 2019 gjennomført oppkjøp av to selskap med hvert sitt anlegg: Atlantic Lumpus AS (lokalisert på Sleneset) og Njord Salmon AS (lokalisert på Tjeldbergodden). Med disse kjøpene er Lumarine i en god posisjon til å oppnå målsetningen om å være den ledende leverandøren av rensefisk (rognkjeks og berggylt). I tillegg har selskapet anskaffet kapasitet og kompetanse på produksjon av postsmolt av laks.

Lumarine jobber aktivt med FoU-arbeid med utvalgte samarbeidspartnere for å øke kunnskapen om rensefisk, samt utvikle ny og bedre teknologi og metoder som vil føre til økt dyrevelferd og en mer robust rensefisk av høy kvalitet. Denne satsningen vil resultere i økt bærekraft for næringen, og selskapet intensiverer nå denne. Lumarine søker direkte samarbeid med sine kunder (oppdretterne av laks) og har på sikt en ambisjon om at gjenbruk av rensefisk skal øke betydelig, også som matfisk.

De finansielle resultatene er negativt påvirket av en biologisk hendelse som medførte destruksjon av tilnærmet leveranseklar fisk kombinert med oppkjøpene gjennomført i midten av 2019, etter som det var begrenset med aktivitet ved overtagelse. Selskapet hadde i 2019 en omsetning på NOK 71 mill., mer enn en dobling fra 2018 (NOK 33 mill.). EBITDA var i 2019 ca. NOK 7 mill., en reduksjon fra 2018 (NOK 11 mill.).

Lumarine har god aktivitet på de tre ulike anleggene og det er derfor lagt til rette for videre sterk vekst i omsetning og lønnsomhet i 2020.

Kistefos er representert i styret ved Erik Borgen (styrets leder) og Kristian Huseby.



93,9 %

av aksjene eies av Kistefos

Promon AS

Promon er et norsk teknologiselskap som spesialiserte seg på å sikre softwareapplikasjoner innenfor cyber-security. Promon fokuserer på sikkerhetsløsninger som er inkorporert i applikasjoner, og kan gjenkjenne og forhindre angrep uten menneskelig intervensjon - såkalt Application Hardening- eller RASP-teknologi (Runtime Application Self Protection).

Selskapet leverer produkter til en rekke ulike bransjer, med flere store internasjonale selskaper som brukere av løsningen. Promons teknologi har sitt utspring fra det internasjonalt anerkjente forskningsmiljøer ved SINTEF og Universitetet i Oslo. Promons patenterte beskyttelsesteknologi Promon SHIELD™ beskytter applikasjoner brukt av mer enn 100 mill. brukere.

Distribusjonen av produktet gjennomføres i dag både direkte og via partnere. Hovedsakelig er kundene innenfor bank- og finanssektoren. Promon ser også store muligheter for å øke antall partnere og kunder i nye vertikaler, selskapet ser spesielt på fintech, e-helse, bilindustrien, adgangskontroll og offentlig sektor som potensielle vekstområder, da vern av kundedata er avgjørende for å digitalisere disse vertikalerne.

Promon har i løpet av 2019 vunnet en rekke nye kunder, fått på plass nye distribusjonspartnere og fortsatt satsningen på det asiatiske markedet.

Promon har fortsatt den sterke veksten i 2019. Omsetningen økte fra NOK 37 mill. i 2018, til NOK 52 mill. i 2019, en økning på 39 %. EBITDA var i 2019 NOK 4 mill, en økning fra NOK -2,5 mill. i 2018. Selskapet forventer videre god omsetningsvekst i 2020.

Kistefos er representert i styret ved Nishant Fafalia og Kristian Huseby.



30,4 %

av aksjene eies av Kistefos



Mer enn 100 millioner mennesker bruker app'er beskyttet av Promons SHIELD™

Aspit AS

Aspit er et vekstselskap som leverer teknologiske løsninger til helse-sektoren. Aspitt har i over tyve år vært en ledende leverandør av elektroniske pasientjournal-systemer (EPJ) og IT-drift. Selskapets målsetting er å være med og skape fremtidens IT-løsninger for Helse Norge.

Elektroniske pasientjournalssystemer er det primære administrative IT systemet for helsepersonell. Systemene håndterer hele pasientlogistikken, som innebærer alt fra kommunikasjon med kunden (booking, endringer, påminnelser, etc.), informasjon om kunden (pasientjournal, historikk, resepter etc.), og fakturering og innbetaling.

I dag er hovedfokus på programvare til kiropraktor/fysioterapi- og psykiatrimarkedet. Aspitt lanserte Norges første skybaserte EPJ-løsning «PsykbBase Online» for over 10 år siden, og har hatt som ambisjon å ligge i forkant av den teknologiske utviklingen. Den kontinuerlige utviklingen gjør at journalsystemet i dag fremstår som Norges mest moderne EPJ-løsning. Selskapet er ved et teknologisk veiskille og er på vei ut i markedet med et nyutviklet, moderne Software-as-a-Service (SaaS) system som vil adressere flere fagområder innen helsesektoren.

I tillegg til den nye webbaserte løsningen skal Aspitt lansere to nye vekstprodukter i 2020:

Aspit Medica: Et nytt og moderne web-basert journalsystem for fastleger. Journalsystemet er plattformuavhengig og utviklet i samarbeid med leger, med høy brukervennlighet. Erfaringen Aspitt har som leverandør av to eksisterende journalsystem i andre vertikaler, den høye kundetilfredsheten og den nye tilnærmingen til arbeidsflyt forventes å være attraktive kvaliteter innenfor denne vertikalen.

Aspit Envision: Aspitt fikk i 2018 tildelt en konsesjon fra Direktorat for e-helse til å bygge opp en nasjonal løsning for håndtering av bilder til medisinsk bruk innen helsesektoren. Målet var å forenkle hverdagen til helsepersonell og øke bruken av bilder i helsevesenet. Tjenesten kan integreres mot eksisterende medisinskteknisk utstyr samt eksisterende journalsystem. I dag er det et problem at medisinske bilder ofte lagres lokalt. Det blir således utfordrende å opprettholde en fullstendig pasienthistorikk og det hindrer effektiv og sikker kommunikasjon av medisinske bilder. Pasientinformasjon står i fare for å gå tapt når teknisk utstyr fornyes og byttes ut. Med Envision kan man ta bilder, video eller skanne dokumenter direkte fra app på mobiltelefon og vise resultatet i en profesjonell klinisk bildeportal integrert i journalsystemet.

Selskapet har i dag 56 ansatte. Hovedkontoret er i Seljord og selskapet har i tillegg kontorer på Lysaker og i Arendal.

Aspit har fortsatt den gode veksten i 2019. Omsetningen økte fra NOK 45 mill. i 2018, til NOK 53 mill. i 2019, en økning på 17 %. Selskapet forventer videre god omsetningsvekst i 2020.

Kistefos investerte i Aspitt i mai 2019.

Kistefos er representert i styret ved Erik Borgen og Kristian Huseby.



40 %

av aksjene eies av Kistefos



Målsetting å være med og skape fremtidens IT-løsninger for Helse Norge

Semine AS

Semine (tidligere Bilagos) står bak utviklingen av en robot med kunstig intelligens som skal automatisere bilag- og fakturahåndtering for bedrifter, regnskapsbyråer og offentlige virksomheter. Roboten SEMINE er utviklet med unike, selvlærende algoritmer for utføring av prosesser for bilags- og fakturahåndtering. SEMINE integreres i kundens eksisterende regnskapssystem, slik at man ivaretar både tidligere investering og regnskapshistorikk.

Ved bruk av robotikk i kombinasjon med kunstig intelligens, øker SEMINE menneskers arbeidskapasitet, fjerner repetitive oppgaver og gir mulighet til å realisere store kostnadsreduksjoner og økt verdi. Økonomiavdelingen kan flytte fokuset fra transaksjonsoppgaver til aktiviteter med mer strategisk verdi, slik at selskapet sikrer konkurransefortrinn og fremtidig vekst.

Et team bestående av ledende interaksjonsdesignere, teknologer og forskningsmiljøer innenfor AI sørger for gode brukeropplevelser, og sammen bidrar de til at SEMINE blir raskere og mer strukturert.

Regnskapsroboten SEMINE ble lansert kommersielt i 2019 og har p.t. over 15 aktive kunder. Selskapet har signert opp over 50 større norske virksomheter, som i løpet av 2020 vil være brukere av SEMINE.

Semine ansatte i 2019 Lene Diesen som ny administrerende direktør. Hun kom fra rollen som COO og vise administrerende direktør i Microsoft Norge. Semine har i dag 75 ansatte og har hovedkontor i Kristiansand, salgs- og leveransekontor i Oslo og et datterselskap i India.

Kistefos AS er representert i styret ved Tom Olav Holberg (styrets leder) og Alexander Farooq.



41,8 %

av aksjene eies av Kistefos

Oslo Airport City

Oslo Airport City er Norges største kommersielle utviklingsprosjekt på 1 100 mål beliggende mellom Oslo Lufthavn Gardermoen og Jessheim i Ullensaker kommune. Planforslaget ble enstemmig vedtatt i formannskapetets førstegangsbehandling 11. februar 2020, og lagt ut på offentlig høring 18. februar. Det forventes at annengangsbehandling i kommunestyret vil skje primo mai 2020.

Oslo Airport City (OAC) skal utvikle en ny Airport City og fremtidige bygg vil blant annet inkludere kontor, hotell, konferansesenter, service/kombinasjonsbygg, lager- og logistikkbygg og rekreasjonsbygg. Utvikling og gjennomføring av OACs fremtidige utbyggingsprosjekter vil gjøres av entreprenørgruppen Vedal.

Gjennom 2019 har OAC inngått avtaler med Porsche, for utvikling av et nytt bilsenter, samt Haute Nordic for utvikling av deres "Marawell" hotellkonsept med 1 000 sengeplasser og et kongressenter med plass til 500 mennesker. Det er planlagt at Porsche Center vil åpne i 2021 og Haute Nordic i 2022. Det arbeides videre med en rekke andre konkrete utviklingsprosjekter og målet er å annonsere nye avtaler i løpet av 2020. Blant annet annonserte OAC i mars en intensjonsavtale med Haute Nordic om utvikling av «hotell trinn 2» (2-300 rom) sammen med en flerbrukshall «OAC Arena» på til sammen opp mot ca. 30.000 m².

OAC jobber med detaljregulering av "sentralområdet" (brutto tomteområde på ca. 325 daa) hvor innsendt planforslag, hvis godkjent, vil gi økt utnyttelsesgrad og fleksibilitet.

Selskapet har gjennom 2019 styrket organisasjonen ved å ansette ny markedsdirektør samt økonomi- og finansdirektør som vil tiltre 1. april 2020.

OACs fremtidige inntjening vil være basert på realiseringen av utviklingsprosjektene. Lønnsomheten i selskapet vil derfor variere fra år til år.

Kistefos AS er representert i styret ved Bengt A. Rem.



26,6 %

av aksjene eies av Kistefos

TradelX Ltd.

TradelX ble etablert i 2016 og har sitt hovedkontor i London. Selskapet har utviklet en revolusjonerende og åpen digital plattform som i høy grad automatiserer Trade Finance transaksjoner. Sammenlignet med eksisterende løsninger anvendes det langt færre mellomledd. Når den kommersielle versjonen av plattformen lanseres i 2020 forventes det at både banker og aktuelle bedriftskunder vil kunne oppnå store besparelser ved å handle mer effektivt og sømløst med hverandre enn tidligere.

I 2019 har TradelX fortsatt utviklingen av selskapets produkter og arbeidet med integrasjon av selskapets første produktmodul opp mot bankenes IT-systemer. Bankene TradelX samarbeider med har i 2019 gjennomført et stort antall testtransaksjoner på plattformen. Målet for 2020 er å ferdigstille alle sentrale produktmoduler og kommersialisere dem.

Kistefos gjorde sin første investering i TradelX i februar 2017. Selskapet gjennomførte i 2019 en

ny emisjonsrunde (Series A follow-on) på MUSD 20 hvor Kistefos (og andre eksisterende eiere) reinvesterte samtidig som Landesbank Baden-Württemberg, Accenture og SBI kom inn som medeiere. Ved utgangen av 2019 eide Kistefos 25,7 % av selskapet.

Kistefos AS er representert i selskapets styre ved Erik Borgen.



25,7 %

av aksjene eies av Kistefos

OstomyCure

OstomyCure har utviklet et titanimplantat for å bedre livskvaliteten til pasienter med utlagt tarm (stomiposer). Hvert år blir et høyt antall personer rammet av Ulcerøs kolitt, Crohns eller tarmkreft. For flere av disse pasientene finnes det per dags dato ingen andre alternativer enn en tradisjonell ileostomi (utlagt tynntarm på utsiden av kroppen). Utlagte tarmløsninger har blitt anvendt i flere tiår uten større endringer og en stomi er ofte forbundet med flere komplikasjoner/problemer som f.eks. irritert hud, lekkasjer, lukt og generelt nedsatt livskvalitet.

Selskapet gjennomfører nå en klinisk studie med målsetning om å påvise at implantatet fungerer tilfredsstillende, på et stort nok antall pasienter. OstomyCure fokuserer primært på UK på nåværende tidspunkt og har så langt fått operert et antall pasienter. På sikt er målet at implantatet skal kunne fungere som et alternativ for pasienter som enten allerede har en utlagt tynntarm (ileostomi) eller som skal få en utlagt tynntarm for første gang. Foruten det kliniske løpet videreutvikler OstomyCure forskjellige produkter som kan anvendes i sammenheng med implantatet (herunder lokk som skrues på implantatet, stomiposer som kan hektes på implantatet uten å berøre huden, tappe-systemer, osv.).

I løpet av 2019 har selskapet styrket teamet ved å ansette Graeme Smith som ny CEO. Graeme Smith har lang erfaring fra "medical device"-industrien.

I desember 2018 fikk selskapet tilkjent et tilskudd fra EU-kommisjonens Horizon 2020 / FTI (Fast Track to Innovation) program på EUR 2,5 mill., for en tre-årig periode. Midlene vil gå til å dekke kostnader knyttet til R&D, klinisk studie og den første fasen av et kommersialiseringsløp. Kistefos gjorde sin første investering i OstomyCure i 2007 og eier i dag 67 % av selskapet.

Kistefos AS er representert i selskapets styre ved Nishant Fafalia (styreleder) og Lars Petter Utseth.



67 %
av aksjene eies av Kistefos



Ny CEO i 2019 med lang erfaring fra «medical device»-industrien

Diffia AS

Diffia er et norsk e-Helseselskap som ble stiftet av helsepersonell som ønsket smidigere arbeid, smartere verktøy og mer tid til pasientene. Selskapet utvikler en plattform med moderne digitale løsninger designet for helsepersonell på sykehus og deres pasienter. Målet er at leger, sykepleiere og annet helsepersonell skal bruke mindre tid på papirarbeid og dokumentasjon, samtidig som pasienten endelig får oppleve et sømløst og persontilpasset helsevesen.

I dag har Diffia Sunnaas sykehus HF og Sykehuset Østfold HF som kunder og partnere. Disse sykehusene anses som Norges mest innovative og teknologisk avanserte sykehus, med ønske om å satse på nye løsninger.

Diffia ble våren 2019 tildelt en prestisjetung innovasjonspartnerskapskontrakt i Helse Sør-Øst, den første i spesialisthelsetjenesten i Norge. Selskapet vant frem med nytenking og dyp faglig forståelse i konkurranse mot store internasjonale og nasjonalt etablerte aktører. Kontrakten omfatter utvikling av digitale tjenester for helsevesenet, og disse

tjenestene skal gjennom sømløse brukeropplevelser bryte ned barrierene mellom spesialisthelsetjenesten, pasienten hjemme og primærhelsetjenesten.

Selskapet har gjennom 2019 hatt fokus på å utvikle og levere høykvalitets digitale tjenester til sykehus og pasienter i Helse Sør-Øst, et fokus som fortsetter videre i 2020.

Kistefos investerte i selskapet i 2019 og er representert i styret ved Kristian Huseby og Alexander Farooq.



23,3 %

av aksjene eies av Kistefos

Previwo AS

Previwo er et bioteknologiselskap som utvikler og kommersialiserer produkter innenfor fiskehelse og akvakultur basert på forskningen til Dr. Henning Sørum fra NMBU (Norges miljø- og biovitenskapelige universitet).

Previwo fokuserer på fiskens bakterieflora og betydningen den har for helse og vekst. Previwo har utviklet en probiotisk løsning hvor utvalgte bakterier tilføres fisken. Bakteriene har en effekt i form av bedre tilvekst, mindre lakselus, bedre fiskehelse, lavere førfaktor samt lavere generell dødelighet. Det underliggende prinsippet bak forskningen bygger på at sykdom ikke utelukkende oppstår som et resultat av tilstedeværelse av sykdomsfremkallende bakterier, men også grunnet fravær av gunstige og livsviktige bakterier.

Stembiont er det første kommersielle produktet Previwo har lansert. Produktet er en probiotisk «badebehandling» hvor utvalgte bakterier tilføres laksen på smoltstadiet.

Selskapet hadde begrenset omsetning i 2019 men forventer betydelig vekst i 2020.

Kistefos er representert i styret ved Erik Borgen (styreleder) og Kristian Huseby.



50,9 %

av aksjene eies av Kistefos



Sosialt entreprenørskap

2nd Chance

2nd Chance er et bemanningselskap som rekrutterer arbeidskraft fra fengsler og friomsorg, tar arbeidsgiveransvar og leier den ansatte videre ut til ulike kunder i en rekke bransjer.

2nd Chance presenterer sin grunnidé og forretningsmodell på følgende måte: 2nd Chance er et bemanningsbyrå med en uvanlig filosofi; vi mener alle fortjener en ny sjanse, uansett hva slags historie man bærer på. Vi stiller krav til kandidater som skal representere 2nd Chance hos våre kunder og krever engasjement, lojalitet og innsatsvilje fra våre kandidater.

2nd Chance rekrutterer kandidater fra blant annet fengsler og overgangsboliger. Mennesker som har et ønske om å gjøre en endring i livet sitt og som vet at arbeid er kritisk for å lykkes med denne endringen. Ved hjelp av en dyktig og profesjonell

ledelse bistår Second Chance mennesker som ønsker en ny sjanse i arbeidslivet. Selskapet leier ut kandidatene til kunder som et ordinært bemanningsbyrå, tar arbeidsgiveransvar og sørger for å ha motiverte og engasjerte arbeidsfolk i de bransjene som markedet etterspør.

2nd Chance samarbeider proaktivt med NAV og kriminalomsorgen for å få kandidater ut i ordinært arbeid. Gjennom dette bidrar man til å spare samfunnet for betydelige utgifter, både direkte gjennom personskatt og arbeidsgiveravgift samt indirekte gjennom reduksjon av behovet for oppfølging fra NAV.

Stipendprogram

Christen Sveaas tok i 2007 initiativ til å etablere et stipendprogram ved Harvard Kennedy School i USA for norske studenter som ønsker å ta en mastergrad innenfor offentlig administrasjon. Gjennom årene har stipendordningene økt i omfang, og i 2019 tilbød Kistefos AS stipendprogram for norske og afrikanske studenter ved Harvard Kennedy School, IE University i Spania og St. Gallen University i Sveits.

The Kistefos African Public Service Graduate Fellowship Fund

Stipendprogrammet Kistefos African Public Service Fellowship ble etablert i 2015 av Christen Sveaas, og har en total ramme på rundt NOK 100 mill. Fondets avkastning finansierer 3-5 stipend årlig, og er en evigvarende ordning. Stipendet gir afrikanske studenter muligheten til å ta en mastergrad ved Harvard Kennedy School. Målsettingen er å bidra til å utdanne profesjonelle ledere som vil bidra til bedre offentlige tjenester når studentene vender tilbake til Afrika for å jobbe i offentlig sektor.

«Utdannelse er nøkkelen til å styre gode offentlige systemer, og jeg vil bidra til å gi andre muligheten til å få en bedre utdanning for å styre offentlige tjenester. Det ser ikke alltid ut som demokratier virker som de bør, og jeg håper mitt lille bidrag kan hjelpe med å utdanne neste generasjon afrikanske ledere», sa Sveaas til Harvard Kennedy School Magazine ved etablering av stipendet.

I 2019 ble stipendet delt ut til Walter Lotze og Duncan Ettienne Pieterse.



Duncan Pieterse
Sør-Afrika



Walter Lotze
Sør-Afrika

The Fisher-Kistefos Norwegian Public Service Graduate Fellowship Endowment Fund

Kistefos etablerte i 2007 dette stipendprogrammet for å gi norske studenter økonomisk støtte til å ta en mastergrad innenfor offentlig administrasjon ved Harvard Kennedy School i USA. Målsettingen med fondet er å utdanne profesjonelle ledere som vil bidra til en bedre og mer effektiv drift av offentlig sektor. Norske kandidater som er tildelt studieplass ved Harvard Kennedy School (HKS) er samtidig kvalifisert til Kistefos stipendet. Elever fra Oslo Handelsgymnasium oppfordres spesielt til å søke og vil bli foretrukket, gitt ellers like kvalifikasjoner. Stipendordningen ble i 2018 utvidet til et fond der fondets avkastning skal finansiere de årlige stipendene. Dette skal sikre at stipendet blir en evigvarende ordning. Historisk sett har én til tre kandidater mottatt stipendet årlig.

I 2019 var det ingen norske studenter som mottok stipendet..

Kistefos St.Gallen Masterclass Scholarship

Kistefos St.Gallen Masterclass Scholarship (KSMS) ble etablert i januar 2016, og gir støtte til studenter skal ta en mastergrad ved et av Europas ledende studiesteder for økonomi og administrasjon, University of St.Gallen HSG. Stipendiet finansieres av Kistefos AS, og selskapets eier, Christen Sveaas, er selv utdannet ved HSG. «Stipendordningen uttrykker min takknemlighet for utdanning og opplevelser ved det tradisjonsrike HSG», sa Sveaas i en uttalelse da stipendprogrammet ble lansert. Gjennom stipendprogrammet ønsker man å markedsføre universitetet og de utdannelsesmuligheter som finnes ved HSG, slik at flere norske studenter vil vurdere et studium ved dette universitetet. Stipendiet er i første rekke rettet mot studenter som har toppkarakterer fra NHH og BI, men er også åpent for kandidater med annen bakgrunn. Forutsetning for vurdering for stipendiet er at kandidaten er kvalifisert til opptak på masternivå ved HSG, og tildeling av opptil fire stipender pr år skjer etter bekreftet opptak. Stipendiet er på NOK 100 000, og fordeles over tre semester og utbetales etterskuddsvis.

Stipendiet ble i 2019 tildelt Ingvild Haakestad Thoresen og Alma Ingeborg Botten.



Ingvild Haakestad
Thoresen
Norge

Alma Ingeborg
Botten
Norge

IE University - Kistefos Young Talented Leaders Scholarship

Kistefos Young Talented Leader Scholarship ved IE University ble etablert i 2019 for å gi økonomisk støtte til utdanning av studenter fra Norge og Afrika. IE University's Business School har hovedfokus på entreprenørskap. Christen Sveaas, som selv entreprenør, ønsker å hjelpe andre til det samme. Av totalt 46 stipend over en periode på 4 år vil 24 bli tildelt studenter fra Etiopia, Liberia og Sør-Afrika, mens de resterende 22 er vil gå til norske studenter.

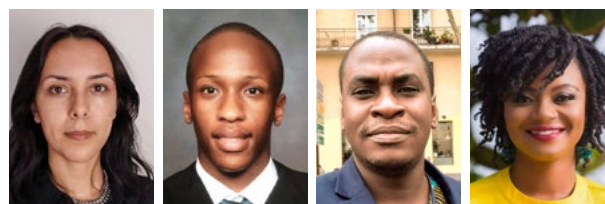
IE Sponsorship for norske studenter

Dette initiativet er åpent for norske kandidater som demonstrerer gode faglige og personlige kvaliteter, samt sterk lederskapskapasitet og en entreprenørrettet tenkemåte. Vi leter etter kandidater som søker en dynamisk, global opplevelse, og har et ønske om å bruke deres innsikt til å påvirke Norge positivt med sin entreprenør kompetanse etter eksamen.

IE Sponsorship for afrikanske studenter

Stipendene for afrikanske studenter er tilgjengelig for kandidater fra Etiopia, Liberia og Sør-Afrika som demonstrerer gode akademiske resultater, sterk lederskapskapasitet og entreprenørskap. Vi leter etter kandidater som søker en dynamisk, global opplevelse, og ønsker å bruke deres utdanning og innsikt i deres hjemland etter fullførte studier. Det er både fullt og delvis stipend tilgjengelig innenfor flere studieretninger.

I 2019 ble stipendiet delt ut til Sandra Alemayehu, Marang Mutloatse, Matthew Nyanplu, Patrice Juah Juah, Tina Marie Sødal, Anine Eide Kristoffersen og Trym Ekra-Reistad

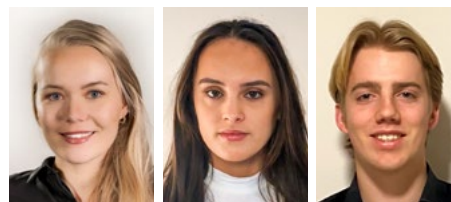


Sandra Alemayehu
Etiopia

Marang Mutloatse
Norge

Matthew Nyanplu
Liberia

Patrice Juah Juah
Liberia



Tina Marie Sødal
Norge

Anine Eide
Kristoffersen
Norge

Trym Ekra-Reistad
Norge



Tony Oursler

Scat Skat Skatt, 2019

Tony Oursler har vært en banebrytende multimedia- og videokunstner siden 1970-tallet, og er særlig kjent for å kombinere video, skulptur og performance. Oursler tilhører en generasjon som opplevde fremveksten av massemedier og den digitale tidsalderen, og har vært særlig interessert i forholdet mellom mennesker og teknologi. Trådløs kommunikasjon, ungdomskultur og aktuelle problemstillinger knyttet til privatliv og identitetsbeskyttelse er blant temaene han utforsker med et humoristisk og ironisk blikk.

Oursler er en kunstner som hverken er redd for å utfordre konvensjoner eller utforske det surrealistiske og absurde, og hadde allerede eksperimentert med idéen om en multimedialinstallasjon på et offentlig toalett. Kombinasjonen mellom Christen Sveaas' ambisjon om å oppføre verdens mest spektakulære toaletter og Ourslers dynamiske kunstneriske virke har resultert i en fengslende installasjon. Kunstneren lot seg inspirere av dukketeater da han laget gender shadow play, som projiseres direkte på den monumentale, opake glasstrappen i underre-

tasjen av The Twist. Forestillingen utvikler seg som en ritualistisk dans som utfordrer stereotyper knyttet til kjønnsnormer, kroppsspråk, kjønnshierarki og dominans.

Inne i de tolv toalettavlukkene har Oursler laget videoverk med tilhørende manuskript som projiseres på veggen. Ved å bruke en kaleidoskop-lignende teknikk som zoomer inn på skuespillernes lepper, oppleves installasjonen som en rekke snakkende vaginaer og anuser. Humor er et viktig virkemiddel for opplesningene, som både er inspirert av scat-sang og improvisasjon. De utforsker freudiansk personlighetsteori, kroppstabuer og aktuelle politiske spørsmål mens de etteraper kroppsslyder. De voyeuristiske øyeeplene som projiseres rundt omkring i taket gjør den surrealistiske toalettoplevelsen komplett.

Resultatregnskap

MORSELSKAP			KONSERN	
2018	2019	(Beløp i NOK 1 000)	2019	2018
DRIFTSINNTEKTER				
0	0	Fraktinntekter skip	9 817 583	9 004 628
0	0	Salgsinntekter, øvrige	1 267 955	597 353
0	0	Inntekter bankvirksomhet	3 001 701	2 328 268
0	0	Gevinst/(tap) ved avgang anleggsmidler / virksomhet	348 134	2 460 674
156 340	8 210	Annen driftsinntekt	5 602	(11 766)
156 340	8 210	Sum driftsinntekter	14 440 975	14 379 158
DRIFTSKOSTNADER				
2	79	Variable salg- og varekostnader	493 216	143 310
0	0	Driftskostnader skip	9 678 823	8 746 576
0	0	Rentekostnader og tapsavsetninger bankvirksomhet	888 902	877 544
84 731	68 949	Lønnskostnader	754 190	615 365
683	781	Av- og nedskrivninger på varige driftsmidler og imm. eiendeler	271 630	442 450
501 647	100 940	Annen driftskostnad	1 472 851	1 277 044
587 062	170 749	Sum driftskostnader	13 559 612	12 102 289
(430 722)	(162 539)	DRIFTSRESULTAT	881 363	2 276 869
FINANSINNTEKTER OG -KOSTNADER				
1 307 665	606 435	Inntekt/(kostnad) fra konsernselskap og tilknyttet selskap	1 850	3 001
8 497	8 331	Renteinntekter fra selskap i samme konsern	(0)	0
8 261	12 122	Annen renteinntekt	27 670	35 929
(72 148)	412 592	Realiserte gevinster (tap) aksjer og andre fin. instrumenter	67 418	(72 244)
61 459	3	Annen finansinntekt	45 484	109 640
393 612	(192 608)	Verdiendring av aksjer og andre fin. instrumenter (urealisert)	(13 337)	(54 145)
(23 351)	(29 119)	Rentekostnader til selskap i samme konsern	(0)	(0)
(113 852)	(176 040)	Annen rentekostnad	(256 208)	(253 181)
(15 647)	(18 374)	Annen finanskostnad	(46 665)	(109 710)
1 554 495	623 342	Netto finansinntekter / (-kostnader)	(173 788)	(340 711)
1 123 773	460 803	Ordinært resultat før skattekostnad	707 575	1 936 158
5 891	(3 218)	Skatter	(217 071)	(148 045)
1 129 665	457 585	ÅRSRESULTAT	490 504	1 788 113
		Minoritetens andel av årsresultat	258 715	589 815
		Majoritetens andel av årsresultat	231 789	1 198 299

Balanse

MORSELSKAP			KONSERN	
31.12.18	31.12.19	(Beløp i NOK 1 000)	31.12.19	31.12.18
		EIENDELER		
		ANLEGGSMIDLER		
4 908	1 690	Utsatt skattefordel	8 360	17 486
0	0	Goodwill/(negativ goodwill)	77 940	16 798
0	0	Andre immaterielle eiendeler	872 909	489 951
4 908	1 690	Sum immaterielle eiendeler	959 209	524 236
0	0	Fast eiendom	63 645	35 229
0	0	Skip, PSV og AHTS	1 631 496	1 702 528
2 135	58 478	Driftsløsøre, inventar, maskiner o.l.	241 792	92 852
2 135	58 478	Sum varige driftsmidler	1 936 934	1 830 610
2 848 551	3 488 858	Investerings i datterselskap	0	0
0	0	Investerings i tilknyttet selskap	26 870	0
172 693	80 730	Lån til selskap i samme konsern	0	0
0	0	Bundne bankinnskudd	0	0
4 316	4 392	Andre langsiktige fordringer	7 238	110 283
3 025 561	3 573 980	Sum finansielle anleggsmidler	34 108	110 283
3 032 603	3 634 147	Sum anleggsmidler	2 930 251	2 465 129
		OMLØPSMIDLER		
0	0	Varelager / beholdninger	383 114	428 421
112	2 153	Kundefordringer	505 996	414 532
0	0	Utlån til kunder og finansinstitusjoner - bankvirksomhet	17 614 705	14 553 521
1 307 665	240 787	Fordring på selskap i samme konsern	7 515	253 748
0	0	Bundne bankinnskudd	122 396	70 807
137 568	174 299	Andre fordringer	453 004	475 052
1 445 345	417 238	Sum varelager og fordringer	19 086 731	16 196 080
297 300	499 647	Aksjer og andre finansielle instrumenter	886 138	654 313
0	0	Innskudd bankvirksomhet	7 106 513	4 909 999
362 768	646 128	Bankinnskudd og kontanter	1 215 073	2 684 875
2 105 414	1 563 014	Sum omløpsmidler	28 294 455	24 445 267
5 138 017	5 197 161	SUM EIENDELER	31 224 705	26 910 396

MORSELSKAP			KONSERN	
31.12.18	31.12.19	(Beløp i NOK 1 000)	31.12.19	31.12.18
EGENKAPITAL OG GJELD				
EGENKAPITAL				
		Innskutt egenkapital		
310 828	310 828	Aksjekapital	310 828	310 828
77 508	77 508	Annen innskutt egenkapital	77 508	77 508
		Opptjent egenkapital		
1 105 356	1 352 940	Annen egenkapital	1 348 509	1 292 768
		Minoritetsinteresse	1 163 454	1 405 326
1 493 692	1 741 276	Sum egenkapital	2 900 298	3 086 430
LANGSIKTIG GJELD				
0	0	Utsatt skatt	60 000	62 728
0	0	Avsetninger for pensjonsforpliktelser	28 910	29 557
0	0	Gjeld til kredittinstitusjoner	1 030 772	1 702 078
602 338	517 506	Gjeld til selskap i samme konsern	0	0
1 710 000	2 350 000	Obligasjonslån	2 350 000	1 981 001
0	0	Ansvarlig lån bankvirksomhet	553 777	85 205
7 118	5 668	Øvrig langsiktig gjeld	21 656	51 835
2 319 455	2 873 174	Sum langsiktig gjeld	4 045 116	3 912 404
KORTSIKTIG GJELD				
0	0	Innlån fra kunder og finansinstitusjoner - bankvirksomhet	22 073 523	17 385 525
1 834	17 233	Leverandørgjeld	184 332	206 546
0	0	Betalbar skatt	116 493	10 757
2 371	12 164	Skyldig offentlige avgifter	69 235	25 762
954 000	288 292	Skyldig utbytte/konsernbidrag	311 814	894 000
366 664	265 022	Annen kortsiktig gjeld	1 523 894	1 388 974
1 324 869	582 710	Sum kortsiktig gjeld	24 279 291	19 911 562
3 644 325	3 455 885	Sum gjeld	28 324 407	23 823 966
5 138 017	5 197 161	SUM EGENKAPITAL OG GJELD	31 224 705	26 910 396

Oslo, 17. mars 2020, i styret for Kistefos AS


 Christen Sveaas
 Styrets formann


 Erik Wahlstrøm
 Styremedlem


 Martin Reimers
 Styremedlem


 Tom Ruud
 Styremedlem


 Ragnhild M. Wiborg
 Styremedlem


 Bengt A. Rem
 Adm. direktør



Mark Manders

Silent Studio, 2019

Snarere enn en skulptør i ordets vanlige betydning, er Mark Manders en kunstner som beskjeftiger seg med poesi, atmosfære, teatralitet og rom. Fra han begynte sin karriere i 1986 har historiefortelling og arkitektur stått helt sentralt i Manders' praksis. Derfor var det ikke overraskende at han valgte det forlatte steinhuset som plassering for sin installasjon på Kistefos.

Når man beveger seg inn i låven gjennom stålkorridoren, føles det som en vandring gjennom tid. De besøkende konfronteres med deler av kunstnerens produksjonsprosess, inkludert et uferdig, monumentalt hode i leire. Kunstnerens fravær i atelieret er som et ekko av industriarbeidernes fravær på Kistefos. For Manders representerer kunstnerens atelier et rom for skapelse, for det potensielle og muligheter – som antyder at kunstneren selv kan dukke opp for å gjennomta arbeidet hvert øyeblikk.

Hvis man trer lenger inn i rommet, og er særlig observant, kan man oppdage at ingen ting er som det ser ut. «Leirhodet» er laget av malt bronse; det samme gjelder tauene som støtter det, og klumpene av «leire» som ligger igjen i bøttene. Stolene er malte kopier av gamle stoler, og avisen er helt uten ord og nyheter.

Ingen tolkninger av Manders' arbeid er gal. På samme måte som vi bruker fantasien når vi leser en roman, inviterer *Silent Studio* oss til å «lese» og erfare rommet.

Adresser

Kistefos AS

Dokkveien 1
Postboks 1253 Vik
NO-0111 Oslo
Tel.: +47 23 11 70 00
www.kistefos.no

Advanzia Bank S.A.

9 Parc d'Activité Syrdal
L-5365 Munsbach
Luxembourg
Tel.: +35 226 387 500
www.advanzia.com

Viking Supply Ships AB

P.O. Box 11 397
Lilla Bommen 4A
SE-411 04 Göteborg
Tel.: +46 (0)31 763 2300
www.vikingsupply.com

Viking Supply Ships A/S

I.P.O. Box 204, Kirkegata 1
NO-4662 Kristiansand S
Tel.: +47 38 12 41 70
www.vikingsupply.com

Western Bulk Chartering AS

Henrik Ibsensgt. 100
P.O. Box 2868 Solli
NO-0230 Oslo
Tel.: +47 23 13 34 00
Fax: +47 23 13 34 91
www.westernbulk.com

Opplysningen 1881 AS

Rolf Wickstrøms vei 15
Postboks 382 Sentrum,
NO-0102 Oslo
www.opplysningen.no

Aspit AS

Steinsrudvegen 1
NO-3840 Seljord
Tel.: 35 05 79 10
www.aspit.no

Ostomycure AS

Gaustadalléen 21
NO-0349 OSLO
www.ostomycure.com

Promon AS

Gjerdrums vei 19
NO-0484 Oslo
Tel.: +47 22 02 11 30
www.promon.co

Oslo Airport City

Vækerøveien 3
NO-0281 Oslo
Tel.: +47 950 39 911
www.osloairportcity.no

Lumarine AS

Tømmervåg
NO-6590 Tustna
Tel.: +47 455 01 700
www.lumarine.no

TradeIX Ltd.

1 Fore Street
EC2Y 9DT London
Tel.: +44 203 287 0744
www.tradeix.com

NextGenTel AS

Sandslimarka 31
NO-5254 Sandli
Tel: 987 07 979
www.nextgentel.no

Semine AS

Vestre Strandgate 23
NO-4611 Kristiansand S
Tel.: +47 47 79 08 00
www.semine.com

2nd Chance AS

Hoffsveien 16
NO-0275 Oslo
Tel.: +47 95 55 66 55
www.2chance.no

Kistefos-Museet

Samsmoveien. 41
NO-3520 Jevnaker
Tel.: +47 61 31 03 83
Fax: +47 61 31 20 04
www.kistefos.museum.no

Kistefos Harvard Stipend

Dokkveien 1
Postboks 1253 Vik
NO-0111 Oslo
Tel.: +47 23 11 70 00
www.kistefos.no

Kistefos St. Gallen

Masterclass Scholarship
www.stgallen.no

IE University

Kistefos Young Talented
Leaders Scholarship
www.ie.edu

Kreditering av fotografer

Kim Erlandsen, NRK P3: forside
Einar Aslaksen: side 4-5, 15, 24-25, 46, 50
Benjamin A. Ward: side 18, 19, 22
Laurian Ghinitoiu: side 20, 21, bakside



KISTEFOS

Kistefos AS

Dokkveien 1, 0250 Oslo

Postboks 1253 Vika, 0111 Oslo

Telefon: 23 11 70 00

www.kistefos.no