



BRICK & MORTAR USED TO FORM A DAM
MURSTEIN & MØRTEL FORMET EN DEMNING

TO INTERRUPT THE FLOW OF A WATERWAY
Å FORSTYRRE VANNVEIENS FLYT



KISTEFOS
2020

Innhold

Viktige hendelser 2020	03
Kistefoskonsernet	06
Årsberetning	08
Ansvarlig Eierskap	18
Antler	24
Porteføljen	26
Advanzia Bank S.A.	26
Viking Supply Ships AB	28
Western Bulk Chartering AS	30
1881 Group	32
NextGenTel AS	34
Bitpro AS	35
Lumarine AS	36
Instabank ASA	37
Komplett Bank ASA	37
TradelX Ltd.	38
Aspit AS	39
Semine AS	40
Promon AS	41
Oslo Airport City AS	42
OstomyCure AS	43
Diffia AS	44
Previwo AS	45
Resultatregnskap	47
Balanse	48
Adresser	50

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 2020

- Advanzia økte overskuddet med 37 % i 2020 til EUR 100,5 mill., opp fra EUR 78,3 mill. i 2019. Netto rente-inntekter økte med 12 % til EUR 296,8 mill. i 2020, mens antall aktive kredittkortkunder økte med 5 % til 1 170 000 ved utgangen av året.
- Viking Supply Ships (VSS) fikk et underskudd på SEK - 191 mill. i 2020 mot et overskudd på SEK 52 mill. i 2019. COVID-19, lav oljepris og overkapasitet påvirket negativt. Selskapet har sikret kontrakter til sine to nye dual fuel isklassede PSVer, de mest miljøvennlige OSV fartøyene tilgjengelig.
- Western Bulk så i 2020 resultat av restruktureringen selskapet har vært gjennom. I 2019 fikk selskapet et underskudd på USD -38 mill., mens det i 2020 ble overskudd på USD 3,2 mill.
- I 1881 Group øker omsetnings- og resultatbidrag fra nye tjenester som Prisguiden og Mobilsøk-appen. På tross av dette ble omsetningen i 2020 NOK 390 mill., mot NOK 428 mill. i 2019. Derimot økte EBITDA til NOK 95 mill. i 2020 mot NOK 83 mill. i 2019. Det oppleves stadig vekst i antall hjemmesider og Idium har nesten 4 000 kunder.
- NextGenTel konsernet har blitt delt i NextGenTel og Bitpro. NextGenTel vil fokusere på privatmarkedet, mens Bitpro vil fokusere på bedriftsmarkedet. Begge selskapene vil satse på teknologimigrering, der fremtidens aksessesteknologier (fiber og FWA) er hovedproduktene.
- Kistefoskonsernet gjennomførte ikke salgstransaksjoner i 2020, men fokuserte på å videreutvikle eksisterende porteføljeselskap.
- Kistefoskonsernet hadde fri likviditet på NOK 1 711 mill. ved årsskiftet.
- Kistefoskonsernet, inkl. tilknyttede selskaper, sysselsatte ved utgangen av 2020 totalt 1 389 årsverk. I tillegg har WBC omlag 2 350 ansatte på innleide skip gjennom året.

RESULTATREGNSKAP (NOK mill.)	2020	2019 *)	2018 *)	2017	2016
Driftsinntekter	12 489	14 440	14 379	9 377	8 180
Driftsresultat	1 010	819	2 286	205	(361)
Årsresultat	582	443	1 797	341	(857)

BALANSE

Anleggsmidler	2 808	2 930	2 465	3 360	3 675
Bankinnskudd	1 711	1 215	2 685	1 057	863
Utlån til kunder og finansinstitusjoner - bank	19 858	17 558	14 565	12 092	8 976
Øvrige omløpsmidler	10 060	9 465	7 207	6 322	3 542
Egenkapital	3 236	2 858	3 095	2 209	2 069
Langsiktig gjeld	5 272	4 045	3 912	4 192	3 768
Innlån fra kunder og finansinstitusjoner - bankvirksomhet	23 863	22 074	17 386	15 295	10 014
Øvrig kortsiktig gjeld	2 066	2 192	2 529	1 135	1 205
Bokført totalkapital	34 437	31 168	26 922	22 831	17 056

SOLIDITET

Bokført egenkapitalandel	9.4 %	9.2 %	11.5 %	9.7 %	12.1 %
--------------------------	-------	-------	--------	-------	--------

*) I 2020 har Advanzia endret prinsipp for beregning av forventede tap etter IFRS 9. Tallene for 2018 og 2019 er omarbeidet for å reflektere endringen.



Årets utstillinger

To utstillinger markerte etableringen av Christen Sveaas' Kunststiftelse i 2020: «Come Out!», som åpnet på Kistefos 24. mai, og «Private Eyes», som åpnet 2. oktober på KODE i Bergen. Utstillingene viste et lite utvalg av de 800 verkene Christen Sveaas har donert til stiftelsen fra sin private samling. Utstillingene inneholdt arbeider av bl.a. Louise Bourgeois, Glenn Ligon, Isa Genzken, Robert Rauschenberg, Martin Kippenberger, Christopher Wool, Francesca Woodman og Andy Warhol. Begge utstillingene ble kuratert av William Flatmo, direktør for Christen Sveaas' Kunstsamling siden 2010, og daglig leder for Christen Sveaas' Kunststiftelse. «Come Out!» tok pandemien som tematisk utgangspunkt for å vise norsk og internasjonal samtidskunst, mens «Private Eyes» konsentrerte seg om postmoderne amerikansk kunst fra de siste 50 årene. Begge utstillingene ble åpnet av kulturminister Abid Raja. Utstillingen på Kistefos slo publikumsrekord for museet med nesten 170.000 besøkende, og ble med det fjorårets best besøkte kunstmuseum i Norge.



Kistefoskonsernet

Kistefoskonsernets investeringer (eierandel)



Bank

60%

Advanzia Bank S.A

Advanzia Bank 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 har bred erfaring og verdensledende ekspertise for operasjoner i miljøer med is og ekstreme værforhold. Selskapet har fire AHTS skip og to moderne PSVer (alle seks med isklasse) samt at selskapet driver fem isbrytere for det svenske sjøfartsverket.



Logistikk

81%

Western Bulk Chartering AS

Western Bulk Chartering er en av verdens ledende logistikkoperatører innen Handymax- og Supramaxmarkedet.



Opplysningstjenester og digital markedsføring

100%

1881 Group AS

1881 Group eier Opplysningen 1881, Digitale Medier 1881, Prisguiden 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 AS

NextGenTel har etablert en solid posisjon som leverandør av telefoni, bredbånd og TV-løsninger til norske husstander. Selskapet arbeider aktivt med teknologimigrering til fiber og FWA.



IT- tjenester

74%

Bitpro AS

Bitpro er en totalleverandør av IT- og digitale kommunikasjons-tjenester til bedriftsmarkedet. Selskapet vil benytte fiber og FWA som produktplattform i fremtiden.



Oppdrett

95%

Lumarine AS

Lumarine er en påvekstspesialist i oppdrettsnæringen med tre oppdrettsanlegg lokalisert på Tømmervåg, Tjeldbergodden og Sleneset. Selskapet fokuserer på artene torsk og berggylt.



Bank

25%

Instabank ASA

Instabank er en digital bank som tilbyr lån, sparing og forsikring til kunder i Skandinavia. Banken tilbyr kundene enkle og digitale løsninger, og har stort fokus på innovasjon i produktporteføljen og kundeopplevelsen. Banken ble stiftet i 2016 og drives fra Oslo.



Bank

24%

Komplett Bank ASA

Komplett Bank tilbyr fleksibel forbruksfinansiering til kunder i Norge, Sverige, Finland og Tyskland. Siden oppstarten i 2014 har banken blitt en av de mest kjente merkevarerne innen fritids- og forbruksfinansiering.



Eiendomsutvikling

25%

Oslo Airport City AS

Oslo Airport City er Norges største kommersielle utviklingsprosjekt på 1 100 mål beliggende ved Oslo Lufthavn Gardermoen. OAC skal utvikle en ny Airport City med hotell, konferanse, logistikk, kontor, m.v.



Blokkjedeteknologi

28%

TradelX Ltd.

TradelX er et fintechselskap som har utviklet en ny, revolusjonerende og åpen digital plattform for trade finance transaksjoner til bruk i Marco Polo nettverket. Plattformen bygger på Blockchain teknologi som gir høy grad av automatiserte prosesser, sikrere transaksjoner, kostnadsbesparelser og færre mellomledd.



IT-sikkerhet

29%

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 dataangrep uten menneskelig intervensjon.



E-helse

48%

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

50%

Semine AS

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



Medisinsk teknologi

74%

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

36%

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.



Bioteknologi

51%

Previwo AS

Previwo er et bioteknologiselskap som utvikler og kommersialiserer produkt innen fiskehelse. Selskapets produkt er en probiotisk løsning som virker forebyggende med fokus på fiskens bakterieflora.

Årsberetning

Kistefoskonsernet oppnådde et resultat etter skatt på NOK 582 mill. for året. Dette er en økning på NOK 138 mill. fra 2019, hvor konsernet hadde et resultat etter skatt på NOK 443 mill.

- Advanzia Bank økte overskuddet med 37 % i 2020 til rekordhøye EUR 100,5 mill., opp fra EUR 73,3 mill. i 2019. Denne veksten har kommet på tross av utfordringene med koronapandemien, etablering i Spania, og betydelige IT investeringer.
- Viking Supply Ships fikk et underskudd på SEK -191 mill. i 2020 mot et overskudd på SEK 52 mill. i 2019. Resultatet er svakere enn forventet grunnet krevende markedsforhold innenfor selskapets kjerneområder, samt at det var få lengre kontrakter i 2020.
- Western Bulk leverte vesentlig bedre resultat i 2020 enn i 2019. Overskuddet endte på USD 3,2 mill. i 2020, mot et underskudd på USD -38,0 mill. i 2019. Selskapet har vært gjennom reorganisering i tillegg til rekapitalisering, noe som bidro til resultatøkningen i 2020.
- Kistefoskonsernet har ikke gjennomført vesentlige salgstransaksjoner gjennom året. Derimot har konsernet fortsatt å investere i den eksisterende porteføljen med den hensikt å øke verdiskapningen. I størrelsesorden NOK 750 mill. ble investert i porteføljen i 2020.
- Konsernets frie likviditet utgjorde NOK 1 711 mill. (2019: NOK 1 215 mill.) ved utgangen av året, og morselskapets frie likviditet var NOK 1 247 mill. (2019: NOK 646 mill.).



582 MILL.

Resultat etter skatt for
konsernet

Kistefoskonsernets omsetning i 2020 var NOK 12 489 mill. Dette representerer en reduksjon på NOK -1 952 mill. fra 2019. Endringen skyldes i hovedsak lavere omsetning i Western Bulk Chartering og Viking Supply Ships.

Driftsresultatet for året var NOK 1 010 mill., mot NOK 819 mill. i 2019. Endringen i driftsresultatet kommer av høyere driftsresultat i Advanzia og Western Bulk Chartering.

Konsernets netto finansresultat gikk fra NOK -174 mill. i 2019 til NOK -231 mill. i 2020. Endringen forklares i hovedsak av høyere realisererte finansielle gevinster i 2019 sammenlignet med 2020.

Resultat etter skatt endte på NOK 582 mill. for 2020, mot NOK 443 mill. i 2019.

Konsernets totale balanseførte eiendeler var NOK 34 437 mill. pr. 31.12.2020, som var en økning på NOK 3 269 mill. fra NOK 31 168 mill. pr. 31.12.2019. Økningen forklares i hovedsak av økt forretningsvolum i Advanzia Bank, samt økte finansielle investeringer i børsnoterte aksjer.

Konsernets langsiktige gjeld var NOK 5 272 mill. pr. 31.12.2020 mot NOK 4 045 mill. pr. 31.12.2019.

Kortsiktig gjeld var på NOK 25 929 (NOK 24 265 mill. i 2019), hvorav innskudd fra kunder i Advanzia Bank utgjorde NOK 23 863 mill.

Konsernets bokførte egenkapital var NOK 3 236 mill. pr. 31.12.2020 mot NOK 2 858 mill. pr. 31.12.2019. Det vurderes at konsernet har betydelige merverdier utover bokførte verdier.

Konsoliderte virksomheter

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

Advanzia leverte for første gang et resultat etter skatt på over EUR 100 mill. Advanzia økte resultat etter skatt med 37 % fra EUR 73,3 mill. i 2019 til EUR 100,5 mill. i 2020. Netto inntekter økte med 12 %, fra EUR 265,5 mill. i 2019 til EUR 296,8 i 2020. Ved utgangen av året hadde banken 1 170 000 aktive kredittkortkunder, 5 % mer enn i 2019. Netto utlån til kunder økte med 8 %, og var ved utgangen av året EUR 1 767 mill.

Gjennom 2020 økte selskapets driftskostnader med 13 %, samtidig som lånetapsavsetninger ble 17 % lavere enn i 2019.

Banken har utviklet seg positivt i de fleste forretningsområdene. I Tyskland/Luxembourg og Øster-

rike fortsatte Advanzia å kapre markedsandeler i en utfordrende markedsituasjon. Banken estimerer at den har tatt opp mot 29 % av markedsveksten i Tyskland gjennom deler av pandemien, og at markedsandelen av revolverende kredittkort i Tyskland er 20-25 %. Videre har banken hatt en forsiktig strategi i Spania grunnet innføring av et lavere rentetak som følge av en høyesterettsdom. I Frankrike har banken for første gang ikke tapt penger som følge av langvarig og systematisk forbedringsarbeid.

COVID-19 pandemien har primært resultert i lavere vekst da nedstenginger av samfunnet har begrenset kundenes mulighet til å benytte sine kredittkort. Gjennom pandemien har banken prioritert kunder og ansatte, og har iverksatt en rekke tiltak for å sikre kontinuitet, overvåke kredittrisiko og likviditet, samt sikre de ansattes helse og produktivitet.

Banken fortsatte å gjøre større investeringer i teknologi og digitalisering, som blir viktigere og viktigere for banken. Gjennom disse initiativene lanserte Advanzia eksempelvis Apple Pay, Google Pay og en ny mobilapp i 2020, som er viktig for å sikre videre vekst gjennom tilpasning til kundebehov og positive kundeopplevelser.

I 2020 tilbakebetalte Advanzia AT1 obligasjoner pålydende NOK 85 mill. Det ble i 1. kvartal 2020 utbetalt en dividende på EUR 26 mill. ECB/CSSF innførte et forbud mot ytterligere utbyttebetalinger i 2020. Dette utbytteforbudet er forlenget frem til utgangen av september 2021, og frem til det er banken nødt til å holde overskuddskapital på balansen.

Bankens samfunnsrolle som likviditetstilbyder og arbeidsplass har aldri vært viktigere enn gjennom det siste året. Når usikkerheten i verden øker samtidig som mange mister sin inntekt, er det ekstra viktig at det tilgjengeliggjøres fleksible rammer med kreditt som kan finansiere vanskelige perioder med redusert inntekt. For å kunne etterleve denne samfunnsrollen har det vært kritisk for banken å sikre kontinuitet i forretningsområdene gjennom pandemien og opprettholde tilgangen til kreditt for sine kunder og potensielle nye kunder.

Viking Supply Ships AB (78,3 % eierandel)

Konsernet Viking Supply Ships AB (VSS) fikk et resultat etter skatt på SEK -191 mill. i 2020 (SEK 52 mill. i 2019). Et utfordrende marked som følge av den globale COVID-19 pandemien, et kraftig fall i oljeprisen, og et stort overskudd av ankerhåndteringskapasitet i markedet førte til et svakt resultat i 2020.



Advanzias resultat etter skatt for første gang over EUR 100 mill.

Netto omsetning var SEK 286 mill. i 2020 (SEK 504 mill. i 2019), hvorav SEK 122 mill. (SEK 351 mill. i 2019) kommer fra AHTS-virksomheten og SEK 164 mill. stammer fra Services og Ship Management (SEK 153 mill. i 2019). EBITDA for konsernet, endte på SEK -101 mill. mot SEK 114 mill. i 2019.

Den gjennomsnittlige dagraten for selskapets AHTS-fartøy for året var USD 26 850 (USD 39 000) og utnyttelsesgraden var 40% (68%), ekskludert fartøy i opplag. I første halvår 2020 hadde VSS fire AHTS-fartøyer i spotmarkedet. Et skip ble lagt i opplag fra og med andre halvår, og ytterligere et skip ble lagt i opplag mot slutten av året. VSS hadde et skip på termkontrakt i Russland gjennom sommermånedene.

Driften i VSS-konsernet bestod ved utgangen av året av de fire egeneide isklasse AHTS-fartøyene (hvorav to har isklasse 1A Super og to har isklasse 1A), samt fem isbrytere for det svenske sjøfartsverket i Østersjøen. I 2019 inngikk VSS sammen med Borealis Maritime en avtale om kjøp av to moderne 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 også bidrar til å gjøre fartøyene til de mest miljøvennlige OSV fartøyene tilgjengelig i dag. Fartøyene er komplementerende til den eksisterende flåten, og vil styrke selskapets tilbud. Det første skipet ble levert fra verftet i februar 2021 og det andre skipet er ventet levert i mars 2021. Driften gjennom 2021 vil dermed utvides med to moderne PSVer med isklasse. Begge båtene sikret kontrakt på norsk sokkel før levering.

Western Bulk Chartering AS (80,7 % eierandel)

Resultat etter skatt for 2020 endte på USD 3,2 mill., som var en betydelig forbedring fra underskuddet på USD -38,0 mill. i 2019. Resultatet var svakere enn ventet, men året har vært preget av Covid-19 pandemien som særlig påvirket resultatet negativt i andre kvartal grunnet svake markeder, stengte havner og båter som måtte vente i havn etc, kombinert med lavere inntjening fra stål parceling som følge av nye tollbarrierer. Net TC for 2020 endte på USD 26,7 mill. drevet av spotinntekter fra første halvdel av året og parceling. Virksomheten innen periodeskip kapitaliserte på det sterke markedet mot slutten av året, og endte også året med positiv Net TC på tross av at inntektene fra periodeskip ble negativt påvirket av de lave markedsratene i første halvår.

Western Bulk opererte i gjennomsnitt 110 skip per dag i 2020, mot 150 per dag i 2019.

1881 Group AS (100 % eierandel)

1881 Group konsernet hadde i 2020 en omsetning på NOK 390 mill., en reduksjon på NOK 38 mill fra 2019. Konsernet oppnådde et EBITDA-resultat på NOK 95 mill., en økning på NOK 12 mill. fra 2019.

Volumnedgangen fra kjernetjenestene var i 2020 imidlertid lavere enn i tidligere år, og vekst i nye tjenester, hvor særlig mobilsøk og Prisguiden bidrar, oppveier delvis for et fallende marked innenfor de tradisjonelle tjenestene, nummeropplysning via tale eller SMS. Markedsandelen har vært stabil gjennom året.

I 2020 har særlig Prisguiden, som er en av Norges største tjenester på prissammenlikning på nett, opplevd kraftig vekst som følge av økt utbredelse av netthandel i forbindelse med COVID-19.

Høyere lønnsomhet enn tidligere for nye tjenester, samt god kostnadskontroll har medført at 1881 Group i 2020 leverer et høyere EBITDA-resultat enn året før, til tross for lavere omsetning.

NextGenTel Holding AS (100 % eierandel)

I 2020 ble omsetningen på NOK 577 mill. sammenlignet med NOK 588 mill. året før (pro-forma). EBITDA for perioden ble NOK 45 mill. mot NOK 50 mill. i 2019.

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. NextGenTel leverer ulike former for høyhastighets bredbånd på flere plattformer og har ikke hatt driftsstans eller kritiske hendelser av betydning gjennom året til tross for økt trafikk som følge av Covid-19.

2020 ble et begivenhetsrikt år for NextGenTel. Oppdelingen i bedriftsdel og en privatdel ble gjennomført, der sistnevnte selskap (NextGenTel) fortsatt eier nettverksinfrastrukturen. I tillegg tok NextGenTel i bruk nytt CRM- og Business Support System («BSS») for hele selskapets verdikjede. Selskapets ambisjon med den nye plattformen er betydelig. Først og fremst tar selskapet sikte på en bedre og mer effektiv kundefølelse. Deretter vil heldigitalisering av verdikjeden, økt skalering, fleksibilitet på pris og rabattstrukturer legge til rette for økt grad av partnersamarbeid. Fornøyde kunder og gode produkter skal bidra til ny vekst når



Western Bulk oppnådde resultat etter skatt på USD 3,2 mill.



Kraftig vekst for Prisguiden

selskapet har migrert kobberkundene til nye plattformen.

Bitpro (74,0 % eierandel)

Bitpro har etablert en solid posisjon som leverandør av ulike typer bredbånd og IT-løsninger til norske bedrifter, og var blant de første aktørene som leverte bredbånd basert på FWA (Fixed Wireless Access) i Norge.

Bitpro AS hadde en omsetning på NOK 240 mill. i 2020, sammenlignet med NOK 216 mill. i 2019 (kun Proximo). Samlet EBITDA for perioden er på NOK 33 mill. mot NOK 30 mill. i 2019 (kun Proximo).

Bitpro ønsker å være en pådriver for konsolidering i sitt marked, og signerte ultimo 2020 en avtale som innebærer at selskapet vil fusjonere med Keynet AS i løpet av 2021. Keynet leverer aksessløsninger til storkundesegmentet i Norge og omsatte i 2020 ca. NOK 50 mill. med et EBITDA resultat på NOK 8 mill. De ansatte i Keynet vil fortsette i det sammenlåtte selskapet, og selgerne har delvis fått oppgjør i aksjer i Bitpro AS.

Lumarine AS (94,5 % eierandel)

Lumarine er en påvekstspesialist i oppdrettsnæringen med fokus på torsk og berggylt. Selskapet har produksjonsfasiliteter på Tømmervåg, Tjeldbergodden og Sleneset.

Lumarine har gjennom 2020 produsert både rognkjeks, berggylt (rensefisk) og post-smolt. Mot slutten av året hadde selskapet et kommersielt gjennombrudd ved å signere to strategisk viktige avtaler for påvekst av torsk og berggylt med to betydelige aktører i oppdrettsnæringen. Gjennom disse kontraktene befester selskapet sin posisjon som en ledende påvekstspesialist i oppdrettsnæringen. Selskapet gjennomfører nå en utvidelse av produksjonskapasiteten på Tjeldbergodden for å imøtekomme kontraktsforpliktelser, og fokuset for selskapet framover vil være på artene torsk og berggylt.

Selskapet hadde i 2020 en omsetning på NOK 113 mill., en signifikant økning fra 2019 (NOK 71 mill.) EBITDA var i 2020 NOK ca. -8 mill., en reduksjon fra ca. NOK 6 mill. i 2019. De finansielle resultatene for 2020 var negativt påvirket av den biologiske hendelsen på rognkjeks som forekom i slutten av 2019, samt svakt resultat fra en av post-smolt leveransene.

Morselskapet Kistefos AS

Morselskapet hadde et driftsresultat i 2020 på NOK -135 mill. (NOK -163 mill. i 2019). Endringen skyldes i hovedsak lavere lønnskostnader og sponing i 2020.

Finansresultatet for perioden var NOK -174 mill. mot NOK 623 mill. i 2019. Finansresultatet er i hovedsak drevet av utbytter fra datterselskaper og salg av aksjer og finansielle instrumenter, som var betydelig lavere i 2020 sammenlignet med året før. En viktig årsak til reduksjonen i finansresultatet var at Advanzia grunnet forbud ble avskåret fra å betale utbytte etter 1. kvartal.

I september 2020 utstedte Kistefos AS et nytt obligasjonslån på NOK 1 000 mill. med løpetid på 4 år (KIST07). I desember utstedte Kistefos AS ytterligere et nytt obligasjonslån på NOK 1 000 mill. med løpetid på 4,75 år (KIST08). KIST05 med opprinnelig forfall i november 2021 ble kjøpt tilbake i forbindelse med utstedelse av de to nye obligasjonslånene. Tilbakekjøpet ble gjort i tre omganger. I september 2020 ble NOK 382 mill. tilbakekjøpt. I desember ble NOK 213 mill. tilbakekjøpt. I januar 2021 ble resterende NOK 405 mill. tilbakekjøpt etter at opsjonen til å gjøre det ble benyttet.

Resultat etter skatt for morselskapet ble NOK -282 mill. mot NOK 458 mill. i 2019.

Morselskapets frie likviditet ved utgangen av året var NOK 1 247 mill. mot NOK 646 mill. i 2019.

Morselskapets bokførte egenkapital var NOK 1 168 mill. pr. 31.12.2020 mot NOK 1 741 mill. pr. 31.12.2019. Reduksjonen kommer som følge av negativt resultat og avgitt konsernbidrag. Egenkapitalandelen var 18 % ved årsskiftet (34 % ved utgangen av 2019).

Utviklingen i ikke-konsoliderte porteføljeselskaper

Komplett Bank ASA

(23,96 % eierandel inkl. nærstående)

Komplett Bank er en heldigital bank som tilbyr forbrukslån og kredittkort i Norge, Sverige og Finland. Bankens produktportefølje består av annuitetslån, fleksible lån, refinansieringslån, salgsfinansiering, samt «Komplett Bank Mastercard», som er et kredittkort rettet mot internetthandel og salgsfinansiering.

Komplett Bank fikk i 2020 et resultat etter skatt på NOK 262,8 mill., tilsvarende en vekst på 30 %. Dette oppnås på tross av at banken har tatt avsetninger på NOK 40 mill. i 2020 relatert til COVID-19. Netto lånebalanse ble redusert med 2 % og endte på NOK 8 361,2 mill.

Instabank ASA (24,99 % eierandel)

Instabank er en digital bank som opererer i Norge,

Finland og Sverige der den tilbyr konkurransedyktige innskudd- og låneprodukter rettet mot forbrukermarkedet. Banken tilbyr lån i kategoriene forbrukslån, sikrede lån, salgsfinansiering og kredittkort.

Instabank leverte i 2020 et resultat etter skatt på NOK 42,7 mill., 3 % høyere enn fjoråret. Banken har tatt en avsetning på NOK 5 mill. i 2020 relatert til COVID-19. Netto lånebalanse ble NOK 2 852,2, tilsvarende en vekst på 6 %.

TradelX Ltd. (28,0 % eierandel)

TradelX har utviklet en ny og åpen digital plattform (Marco Polo) som bygger på blockchain teknologi, tilpasset tilrettelegging av trade finance transaksjoner. Selskapet eier og kontrollerer Marco Polo nettverket som er verdens største, og har medlemmer som Bank of America, Crédit Agricole, SMBC, DnB, Voith, Accenture og Mastercard. I motsetning til tidligere blir prosessene i høy grad automatisert og antall mellomledd reduseres samtidig som sikkerheten økes. Marco Polo ble i januar 2021 kåret til «Beste desentraliserte plattform for Trade Finance» av den prestisjetunge Global Finance Magazine.

TradelX er teknologi- og tjenesteleverandør til et marked som har en årlig verdi på over USD 40 milliarder. Inntektsmodellen til selskapet baserer seg på transaksjonsbaserte inntekter gjennom lisensavtaler med medlemmer av Marco Polo nettverket. I løpet av de siste fire månedene har selskapet signert seks lisensavtaler med Wilhelmssen Shipping Services, Commerzbank, Landesbank Baden-Württemberg (LBBW), Siam Cement, Klein, Schanzlin & Becker (KSB) og Bank of New York Mellon.

Både banker og aktuelle bedriftskunder vil kunne oppnå store besparelser ved å handle mer effektivt med hverandre enn det som har blitt gjort tidligere. I tillegg er det sikrere enn dagens løsninger.

TradelX lanserte Payment Commitment produktet til potensielle kunder og partnere i mai 2020. Dette er det andre produktet som er lansert på Marco Polo plattformen etter Receivables Discounting, som ble rullet ut i 2019.

Selskapet har i løpet av 2020 styrket salgsorganisasjonen med ansettelsen av Chief Revenue Officer, samt ansettelsen av erfarne salgsdirektører med ansvar for kommersialisering av den maritime løsningen og kontraktsinngåelser. I samarbeid med McKinsey utarbeidet selskapet også en ny skalerbar salgsstrategi som forhåpentligvis vil føre til betydelig vekst i årene fremover.

Selskapet hentet i mai 2020 MUSD 7,7 i form av et konvertibelt lån. Kistefos ledet denne finansieringsrunden, og andre deltakere av de eksisterende eierne var Internationale Nederlanden Groep (ING) og Banque Nationale de Paris Paribas (BNPP). Selskapet engasjerte i mai 2020 ABG Sundal Collier som finansiell rådgiver for å bistå med kapitalinnhenting samt forberedelser til en eventuell Series B i løpet av 2021. I oktober 2020 ble lånet utvidet med nye MUSD 14,6, hvor Kistefos igjen deltok og ledet runden, og nye hovedsakelig norske investorer fra blant annet shipping deltok.

Aspit AS (47,6 % eierandel)

Aspit er et software selskap som leverer programvare til primærhelsesektoren. Aspitt har i over tyve år vært leverandør av elektroniske pasientjournal-systemer (EPJ) og IT-drift. Aspitt lanserte Norges første skybaserte EPJ-løsning «PsykBase Online» for over 10 år siden, og har hatt som ambisjon å ligge i forkant av den teknologiske utviklingen.

Aspit økte omsetningen fra NOK 53 mill. i 2019, til NOK 67 mill. i 2020, en økning på 27 %.

I dag er hovedfokus på programvare til kiropraktor/fysioterapi- og psykiatrimarkedet. Selskapet har sin opprinnelse fra pasientjournaler til psykologer og psykiatere med kjerneproduktet Aspitt Psykbase, hvor selskapet har lang historikk og en sterk markedsposisjon. Aspitt lanserte Aspitt Physica rettet mot kiropraktor- og fysioterapimarkedet i 2012, og har bygget seg opp til å bli markedsleder i dette markedet.

I 2020 har selskapet hatt sterk kundetilvekst på kjerneproduktene, samt lansert det nye produktet Aspitt Meet, en egen løsning for krypterte videokonsultasjoner mellom terapeut og pasient.

Semine AS (50,02 %)

Semine har utviklet en datadrevet automatiseringsplattform for inngående faktura basert på kunstig intelligens. Semine effektiviserer økonomifunksjonen ved å ta bort tidkrevende manuelle arbeidsoppgaver. Selskapet vokser basert på den sterkt økende etterspørselen etter teknologi som fullfører den digitale transformasjonen for bedriftene.

2020 ble det første året hvor Semine gikk fra å være et selskap i tidlig fase og til full kommersiell utrulling. Selskapet leverte en omsetning for året på NOK 21 mill. (NOK 2 mill.) og EBITDA på NOK -21 mill. (NOK -19 mill.). Semine hadde ved utgangen av 2020 signerte kontrakter som utgjør NOK 28 mill. i årlige inntekter.



Marco Polo kåret til «Beste desentraliserte plattform for Trade Finance» av Global Finance Magazine.

Ved utgangen av 2020 håndterte Semine mer enn 70.000 fakturaer i måneden for en rekke selskaper som Heimstaden, OBOS, Norlandia Health & Care Group, Recover Nordic, Sport1 og et femtitalls andre større norske virksomheter.

I desember 2020 økte Kistefos eierandelen gjennom emisjon og kjøp av aksjer fra 41,8 % til 50,02 %. Parallelt kom Adolfsen-gruppen og venturefondet Skagerak Maturo inn på eiersiden. Emisjonen tilførte NOK 40 mill. som sikrer selskapet vekstfinansiering for 2021.

Promon AS (29,1 % eierandel)

Promon er et norsk software selskap som spesialiserte seg på å sikre applikasjoner mot dataangrep, såkalt cyber-security. Promon utvikler sikkerhetsløsninger som er inkorporert i applikasjoner, og kan gjenkjenne og forhindre dataangrep uten menneskelig intervensjon - såkalt applikasjonssikkerhet (In-app protection eller application hardening).

Promon har fortsatt den sterke veksten i 2020. Omsetningen økte fra NOK 52 mill. i 2019, til NOK 76 mill. i 2020, en økning på 46 %. EBITDA var i 2020 NOK 12 mill, en økning fra NOK 5 mill. i 2019.

Hovedsakelig er kundene innenfor bank- og finanssektoren. Promon ser også store muligheter for å øke antall partnere og kunder i nye vertikaler, samt fortsette den geografiske ekspansjonen.

Promon har i løpet av 2020 fått på plass flere nye spennende distribusjonspartnere, vunnet en rekke nye kunder og lansert satsning på det amerikanske markedet.

Oslo Airport City AS (24,8 % eierandel)

Oslo Airport City («OAC») er Norges største kommersielle eiendomsutviklingsprosjekt på 1 100 mål beliggende ved Oslo Lufthavn Gardermoen. 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 oppnådde flere viktige milepæler gjennom året som detaljregulering og en vellykket kapitalinnhenting. Selskapet ble dog negativt påvirket av pandemien. Tidligere annonserte kontrakter for hotell og konferansesenter ble kansellert grunnet markedsforholdene forårsaket av COVID-19 pandemien. Selskapet vil på nytt følge opp dette når markedsforholdene tillater det.

Det oppleves god etterspørsel etter logistikkbygg fra flere sektorer, blant annet fra aktører innen sjø-

mat, mobilitet og verdilagering. COOPs sentrallager, OACs nærmeste nabo, ble nylig solgt til en rekord yield for området på 3,9%.

Selskapet vil i 2021 igangsette bygging av et mobilitetsbygg: «Porsche Center». Dette er OACs første bygg.

Ostomycure AS (73,66 % eierandel)

Ostomycure har utviklet et titanimplantat, som et alternativ til utlagt tynntarm, for å bedre livskvaliteten for pasientene. Det pågår for tiden en klinisk studie som skal påvise produktets funksjonalitet, men COVID-19 situasjonen gjør elektiv kirurgi krevende. 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, inkludert tilknyttede selskaper, sysselsatte ved utgangen av 2020 totalt 1389 årsverk. Morselskapets hovedkontor er i Oslo. Konsernet driver en global virksomhet.

I morselskapet var antall årsverk ved utgangen av året 17,5. Arbeidsmiljøet i Kistefos er godt. I 2020 var sykefraværet på 10 dager (0,23%) i morselskapet. Det er ikke rapportert om skader eller ulykker i konsernet eller i morselskapet i 2020.

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. Kistefoskonsernet 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 styrever 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.

COVID-19 situasjonen har medført store endringer i arbeidsrutiner med innføring av hjemmekontorpåbud og reiserestriksjoner store deler av året. Orga-



Kistefos har økt eierandel i Semine til over 50 %.

nisasjonen har tilpasset seg bra, og arbeidet har i liten grad blitt påvirket av omstillingen.

Konsernets risikoer

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 risikoer forbundet med konsernets aktiviteter. Konsernet er eksponert for valutarisiko gjennom drift og eierposisjoner, og sikrer sine driftsaktiviteter, aktiva og passiva mot valutasingninger der dette anses formålstjenlig.

Det er en iboende risiko forbundet med tilgangen på 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 investeringsmuligheter eventuelt materialiserer seg.

Konsernet er også eksponert mot endringer i rentenivå. Styre og ledelse følger aktivt opp de ulike deler av virksomheten som er eksponert mot risiko. For konsernets bankvirksomhet er kreditt og regulatorisk risiko de største risikoene. Advanzia 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 til stede, og at det ikke har vært vesentlige hendelser etter balansedagen som ikke er reflektert i årsberetningen og årsregnskapet.

Utsikter 2021

Advanzia vil fortsette sitt langsiktige fokus på teknologi (FinTech) og fortsatt sterk vekst i antall kunder, lånebalanse og lønnsomhet. Det er viktig for banken å fortsette å øke markedsandelene i Tyskland og Østerrike, samtidig som kundeinntaket økes gradvis i Frankrike. Bankens forventer å fortsette med en forsiktig strategi i Spania så lenge det foreligger høy makroøkonomisk og regulatorisk usikkerhet, men også her vil det søkes å øke markedsandeler. Investeringer i nye IT-prosjekter og nye markeder reduserer veksten i resultat etter skatt i 2021, men vil samtidig bidra til en sterkere langsiktig konkurransekraft. Disse investeringene

vil sikre at banken tilbyr fremtidsrettede tjenester, samt bidra til automasjon og bruk av kunstig intelligens gjennom hele verdikjeden.

For VSS er det vanskelig å forutsi tempoet og styrken i en potensiell markedsforbedring. Markedet forventes imidlertid å være svakt også i 2021. Riggaktiviteten i Nordsjøen er ventet å øke noe i løpet av 2021, men mange skip i opplag gjør det vanskelig å forutse om dette vil resultere i økte rater og utnyttelse for selskapets fartøyer. Selskapet vil sannsynligvis måtte gjennomføre en emisjon i andre halvår hvis ikke inntjeningen forbedres.

Western Bulk opererer i et marked med relativt høye rater ved inngangen til 2021 sammenliknet med de tre foregående år, og forward ratene for resten av året er også relativt høye. Selskapet beholdt tonnasjeoposisjonen på rundt 100 fartøyer ved inngangen til året. Western Bulk forventer fortsatt resultatforbedring i 2021.

1881 Group forventer at vekst i nye tjenester delvis oppveier for det fallende markedet innenfor tradisjonelle tjenester. Etter kjøpene av Idium og Prisguiden i 2018, har 1881 Group ambisjoner om både strategisk og organisk vekst, særlig innenfor digitale løsninger til SMB-segmentet, og Idium er størst på nettsider til bedrifter i Norge med nesten 4000 kunder og har et solid og godt fundament for å vokse lønnsomt videre med fokus på SMB-markedet. Netthandel ble i 2020 vekstvinneren med 36 % vekst mot året før og Prisguiden leverer en etterspurt tjeneste som er godt posisjonert for vekst fremover. Det forventes noe lavere omsetnings- og EBITDA-nivå i 2021 enn i 2020.

NextGenTel vil fremover fokusere på migrering av kundebasen som vil tyngre resultatene på kort sikt på grunn av flere doble prosesser og opprydding i kobberaksess-nettverket. Ved hjelp av ny IT infrastruktur forventer vi økt kundetilfredshet og en mer effektiv organisasjon selv med et unormalt høyt aktivitetsnivå. Selskapet har hittil levert bedre enn forventet på oppkjøpstidspunktet, og det forventes stabile resultater i 2021.

Bitpro forventer høyere omsetning etter kjøpet av Keynet og en styrket salgsorganisasjon. Selskapet vil migrere kundebasen til mer moderne aksessformer som fiber og FWA. I tillegg vil selskapet adressere større norske bedrifter med skytjenester, og det forventes bedre resultat.

Lumarine har gjennom nye kontrakter og pågående ekspansjon på selskapets anlegg på Tjeldbergodden lagt et godt fundament for videre vekst i omsetning og lønnsomhet i 2021.

Komplett Bank forventes å forbedre tilfanget av nye kunder, og øke lånebalansen i 2021. For å sikre lavest mulig lånetap vil selskapet fortsette fokuset på kredittrisiko og misligholdssituasjoner. Selskapet har ambisjon om å forbedre forholdet mellom kostnader og inntekter, og vi forventer resultatforbedring i 2021.

Instabank vil søke vekst gjennom investering i betalingsteknologi og utvalgte partnere som Coop Norge. Videre satser selskapet på 2. prioritets boliglån som forventes å gi ytterligere vekst. Det forventes betydelig bedre resultat i 2021.

TradelX vil fortsette med kommersialiseringen av lanserte produkt i parallell med videreutvikling av nye produkt. Det vil være sterkt fokus på salg og signering av nye kontrakter. Selskapet vil trenge ytterligere vekstkapital i løpet av 2021, og har nettopp inngått avtale med SNBC om at banken investerer USD 10 mill. i selskapet.

Aspit vil søke å oppnå vekst gjennom oppkjøp og mersalg. Organisasjonen skal optimaliseres for produktutvikling ved å adressere flere fagområder og med det øke selskapets kundegrunnlag.

Semine er i tidlig kommersiell fase etter flere år med produktutvikling. Selskapet vil fokusere på salg til nye kunder samtidig som nye produktmoduler basert på samme kunstige intelligens utvikles. Det forventes sterk vekst i 2021, men fortsatt underskudd.

Promon vokser jevnt og forventer ytterligere vekst i 2021. Selskapet vil vokse både ved direkte- og partnersalg, og hovedfokuset vil være innenfor eksisterende industrier. Utøket salgsstyrke vil sikre bedre distribusjon i markeder med lav penetrasjon. Promon forventer god vekst i omsetning i 2021.

OAC har fokus på regulering av tomteområder og signering av nye kontrakter. Det forventes at selskapet vil inngå nybyggingskontrakt med logistikkoperatør i 2021.

Ostomycure er avhengig av mulighet for elektiv kirurgi som kun forventes når sykehuskapasiteten har blitt bedre i etterkant av COVID-19 situasjonen. Selskapet vil trenge ytterligere kapital i 2021.

Disponering av årets resultat

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

Årsresultat	-282 406
Overført fra annen egenkapital	573 206
Avsatt konsernbidrag	-285 650
Avsatt utbytte	-5 150

Sum disponert 282 406

Styret foreslår at det gis NOK 265 072 tusen i konsernbidrag til datterselskaper.

Oslo, 16. mars 2021,
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





I styret for Kistefos AS (fra venstre):

Erik Wahlstrøm, Christen Sveaas (styrets leder), Ragnhild Wiborg,
Tom Ruud, Martin Reimers og Bengt A. Rem (adm. dir.)

Ansvarlig Eierskap

Kistefos er opptatt av positivt og ansvarlig eierskap, og dermed er bærekraft en viktig del av vår kultur og investeringsfilosofi. I porteføljeselskapene vil Kistefos, som aktiv og langsiktig eier, bidra til å skape bærekraftige selskap gjennom et proaktivt ESG (Environmental, Social and Governance) arbeid. Kistefos mener ansvarlig eierskap vil skape verdier samtidig som risiko reduseres.

Sosiale engasjement har gjennom flere tiår vært sentralt hos Kistefos. Gjennom Kistefosmuseet og Christen Sveaas' Kunststiltelse er det et sentralt mål at kunst blir delt med verden. Innen utdanning står Kistefos bak en rekke stipendprogram for norske og afrikanske studenter ved Harvard Kennedy School i USA, IE University i Spania og St. Gallen University i Sveits. I tillegg støtter Kistefos sosialt entreprenørskap som 2nd Chance og helse- og utdanningstilbud i Sør-Afrika gjennom «The Small Projects Foundation».

Overordnede hensyn til ESG i investeringsvirksomheten

Alle selskap blir påvirket av ESG i vanlig drift. Det er derfor naturlig at en god ESG strategi vil bidra til positiv verdiskapning, og er på ingen måte en motsetning til å oppnå god økonomisk lønnsomhet.

FNs bærekraftsmål har vært en pådriver for økt bevisstgjøring og fokus på ESG i samfunnet. Politisk vilje til å drive denne agendaen fremover tvinger også selskap og investorer til å øke søkelys på bærekraftige løsninger. FNs bærekraftsmål har i økende grad blitt tatt i bruk av næringslivet som en standard for å beskrive deres ESG-profil og hvilke mål en bedrift jobber mot. Kistefos har derfor valgt å bruke FNs bærekraftsmål i våre analyser og ESG arbeid.

Prinsipper for ansvarlig investeringer

Kistefos bruker FNs prinsipper for ansvarlig investering som veileder (UN PRI). De seks hovedprinsipper er:

- Innlemme ESG-kriterier i investeringsanalysen og beslutningsprosessen
- Være en aktiv investor og vektlegge ESG-kriterier i vår investeringsfilosofi
- Arbeide for å avdekke negative ESG-forhold i de bedriftene vi investerer i

- Jobbe for aksept og implementering av prinsippene innenfor finanssektoren på generell basis
- Samarbeide, der det er mulig, for å forbedre vår effektivitet i forbindelse med implementering av prinsippene
- Rapportere om vår aktivitet og fremdrift i prosessen med implementering av prinsippene

Integrering av ESG i investeringsvirksomheten

Kistefos integrerer hensyn til miljø- og samfunnsmessige forhold og eierstyring i alle våre investeringsanalyser, beslutningsprosesser og aktive eierskapsutøvelser.

Investeringsanalyser for porteføljeselskap samt nye investeringer skal hensynta:

- Selskapene som helhet i forhold til ESG: hvor ESG vennlig er selskapet, sektoren, tjenesten/produktet, og hvordan er selskapenes ESG profil i forhold til konkurrenter.
- Kartlegging og vurdering av ESG utfordringer selskapet/sektoren har, og forbedringsmuligheter selskapet/sektoren har.
- Fastsette konkrete mål og resultater for ESG arbeidet i forbindelse med den konkrete investeringen. Det forventes positiv verdiskapning som resultat.



Kistefos skal sammen med selskapene utarbeide denne agendaen, som er relevant for selskapet og sektoren basert på utfordringer, muligheter og risiko de er eksponert for. Målene skal forankres i FNs bærekraftsmål.

Eksempler på ESG arbeid i porteføljeselskapene

Kistefos' investeringsportefølje består av en rekke selskap hvor kjerneproduktet og tjenesten som utvikles bidrar til å løse utfordringer knyttet til bærekraft.

TradelX har utviklet en ny og åpen digital plattform for Trade Finance transaksjoner som bygger på blockchain teknologi. Prosessene er 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. Selskapet adresserer og bidrar også til å løse utfordringer knyttet til både kundeidentifikasjon (KYC) og anti hvitvaskingsrutiner (AML).

Viking Supply Ships' virksomhet er fokusert innenfor offshore og isbryting primært i arktiske og

subarktiske områder med ekstreme værforhold. Selskapet har et overordnet mål om å redusere drivstofforbruket med 2% i året og har også nylig investert i moderne skip med teknologi og miljøvennlig design som bidrar til betydelig reduserte utslipp. VSS har fokus på HMS-arbeid og investerer i ansattes helse og velvære for å sikre et godt arbeidsmiljø. Selskapet har «Codes of conduct» med anti-korrupsjonsfokus.

Diffia 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.

Previwo jobber med forebyggende tiltak relatert til fiskehelse og velferd i oppdrettsnæringen. Det første kommersielle produktet fra Previwo er Stembiont, en probiotisk løsning som i klinisk feltforsøk viser jevnt over bedre tilvekst, redusert sårutvikling, redusert lusepåslag og lavere dødelighet.

Advanzia har rundt 200 ansatte fra 27 land ved sitt hovedkontor i Luxembourg. I 2020 forpliktet Advaniza seg til bestemmelsene i «Luxembourg Diversity Charter» som bekrefter bankens ambisjon om og etterstrebe å være en ledende arbeidsgiver med like muligheter for alle arbeidstakere uavhengig av bakgrunn.

Advanzia er en finansinstitusjon som stadig vokser i Europa. Selskapet er bevisst på at deres voksende virksomhet også innebærer at deres samfunnsansvar utvikler seg.

Mange av Advanzias prosjekter er initiert og implementert av ansatte i selskapet. "Advanzia Plus"-komiteen, som består av medlemmer fra alle avdelinger i selskapet, møtes jevnlig for å diskutere ESG-initiativer og interne forbedringsforslag.

Advanzias 4 ESG prinsipper

Eierstyring og selskapsledelse: Advanzia er forpliktet til åpenhet overfor sine interessenter om deres etterlevelse av alle juridiske og regulatoriske krav, samt etiske standarder.

Helse og sikkerhet: Advanzia tilbyr et trygt og behagelig arbeidsmiljø for sine ansatte og støtter aktivt initiativer som bidrar til de ansattes helse og velvære.

Miljøvern: Advanzia respekterer miljøet ved å implementere grønne prosjekter internt, og ved å støtte samfunnsprosjekter som bidrar til å beskytte og pleie miljøet og støtte dyrevelferd.

Samfunnspåvirkning: Advanzia samarbeider med og tilbyr økonomisk støtte til lokale og internasjonale tiltak som fremmer kultur, utdanning, helse, kunst og sport.

Utvalgte ESG prosjekter hos Advanzia:

Advanzia har ESR-merket, som tildeles Luxembourg-baserte selskaper som er samfunnsansvarlige. Merket tildeles av National Institute for Sustainable Development and Corporate Social Responsibility (iNDR).

I 2020 ble Advanzia Bank en offisiell partner av «Diversity Charter Luxembourg». Mangfold er en viktig driver for innovasjon og en stor bidragsyter til Advanzias suksess og forretningsvekst. Advanzia har ansatte fra 27 land ved sitt kontor i Luxembourg.

Advanzia Bank er en støttespiller av Mastercard og FNs World Food Program partnerskap.

Advanzia jobber med 'SuperDrecksKëscht' i Luxembourg, et initiativ opprettet av den luxembourgske regjeringen i 1985, med sikte på å redusere avfall. I tillegg til resirkulering av gjenbrukbare materialer, strekker engasjementet seg også til å gi regelmessig opplæring i avfallshåndtering for ansatte. For disse tiltakene har selskapet fått deres "firmamerke".

Advanzia har vært en partner av DHLs Go Green-program siden 2017. Dette initiativet fra

logistikk-giganten har som mål å redusere klimagassutslippene ved å implementere optimaliserte transportruter, energieffektive lagre og alternative kjøretøysystemer.

Kistefos ønsket at Advanzia skulle ha et klimanøytralt bygg som sitt nye hovedkontor. Dette har resultert i et nybygg som vil ha «BREEM Excellent» klassifisering hvor Advanzia vil flytte inn medio 2023.

Sosiale Engasjement - Kunst og Kultur

Gjennom Kistefos Museet, Christen Sveaas' Kunststiftelse og Anders Sveaas Allmennyttige Fond deles kunst og kultur med omverdenen.

Kistefos Museet er bygd på det tidligere fabrikkområdet til AS Kistefos Træsliberi, og består i dag av en imponerende skulpturpark, to kunstgallerier med skiftende utstillinger, samt et industrimuseum. I 2019 åpnet signaturbygget The Twist som har høstet en rekke priser og nominasjoner for sitt spektakulære design.

Industrimuseet ved Kistefos er en fellesbetegnelse for den industrihistoriske samlingen på Kistefos. Fabrikken fra 1889 er nærmest fullt ut intakt, og man kan se hvordan det ble arbeidet i industrien den gang.

Den historiske samlingen ved Kistefos består av bygninger, maskiner, industrielt inventar og gjenstander, som anvendes for å formidle historier om arbeidsliv og sosialt liv for de som hadde sin arbeidsplass på fabrikkområdet til AS Kistefos Træsliberi.

Skulpturparken åpnet i 1999 og består i dag av 45 skulpturer av verdensledende samtidskunstnere fra hele verden.

The Twist åpnet i 2019 og er et galleri, en bro og en skulptur i seg selv. Det 1000 kvm store bygget formelig svever over Randselva i et 60 meter langt spenn, og skrur seg på midten i en skulpturell form. Bygget er tegnet av stjernearkitektene i BIG – Bjarke Ingels Group. I 2020 var det 170 000 besøkende.

Christen Sveaas' Kunststiftelse ble grunnlagt av Christen Sveaas i oktober 2019. Stiftelsen har som formål å drive forvaltning, bevaring, formidling og utlån av stiftelsens kunstsamling til norske og utenlandske visningssteder for å fremme moderne kunst og samtidskunst.

24. mai 2020 mottok stiftelsen rundt 800 kunstverk fra Christen Sveaas' private samling. Gaven ble markert med utstillingen Come Out! på Kistefos

Museum. I oktober 2020 åpnet den andre utstillingen på KODE i Bergen.

Anders Sveaas' Almennyttige Fond (ASAF) ble opprettet i 1990 av Christen Sveaas og kunne i 2020 markere 30 års jubileum. Formålet med fondet er å yte bidrag til veldedige formål, særlig organisasjoner uten relevant offentlig støtte. ASAF har gjennom 2020 fortsatte sin støtte til syke- og aldershjem i Oslo regionen og til eksempelvis «Sykehusklovnene». Videre bidrar ASAF til unge musikere, gjennom stipend og utlån av strykeinstrumenter. ASAF eier en av Europas største samlinger av antikke italienske strykeinstrumenter utlånt hovedsakelig til norske utøvere.

Sosiale Engasjement - Stipend

Tilgang til god utdanning er nøkkelen for en bedre fremtid. Kistefos har dermed etablert flere stipendprogram for norske og afrikanske studenter ved Harvard Kennedy School i USA, 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.

I 2020 ble stipendet tildelt følgende studenter:



Benedict Yeke Harleynson - Liberia

Rodas Seyoum - Etiopia

The Fisher-Kistefos Norwegian Public Service Graduate Fellowship Endowment Fund

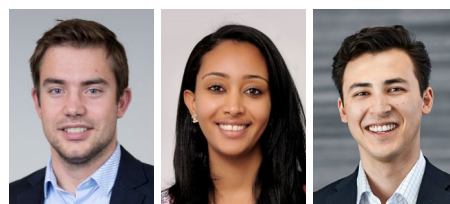
Kistefos etablerte i 2007 dette stipendprogrammet for å gi norske studenter økonomisk støtte til å ta en mastergrad innenfor offentlig administrasjon ved Harvard Kennedy School i USA. Målsettingen med fondet er å utdanne profesjonelle ledere som vil bidra til en bedre og mer effektiv drift av offentlig sektor. Det ble ikke utdelt stipend i 2020 grunnet mangel på kvalifiserte søkere.

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.

Av totalt 46 stipend over en periode på fire år vil 24 bli tildelt studenter fra Etiopia, Liberia og Sør-Afrika, mens de resterende 22 vil gå til norske studenter.

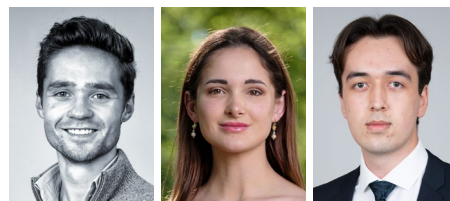
I 2020 ble stipendet tildelt følgende studenter:



Adne Madsen - Norge

Behran Gebretsadik - Etiopia

Birger Nestor - Norge



Carl C. Hansson - Norge

Danielle Kruger - Sør-Afrika

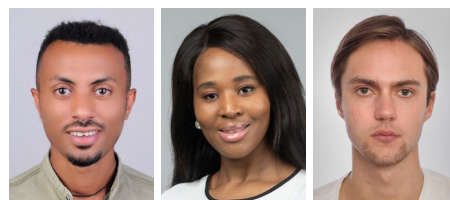
Jens Kristian Moe - Norge



Mohammed A Foboi - Liberia

Onthatile Nkoben - Sør-Afrika

Robera Worku - Etiopia



Samuel Kurabachew - Etiopia

Ziyanda Mgengo - Sør-Afrika

Filip Riis - Norge

Kistefos St.Gallen Masterclass Scholarship

Kistefos St.Gallen Masterclass Scholarship (KSMS) ble etablert i januar 2016, og gir støtte til studenter som skal ta en mastergrad ved et av Europas ledende studiesteder for økonomi og administrasjon, University of St.Gallen HSG. Sti-

pendet 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.

I 2020 ble stipendet tildelt følgende studenter:



Halvor Mjøen Berg
Norge



Knut Henrik Aasheim
Norge



Michael Sakowski
Norge



Sander Borgli
Norge

Sosiale Engasjement - Sosialt Entreprenørskap

2nd Chance – «alle fortjener en ny sjanse»

2nd Chance er et bemanningsselskap som rekrutter arbeidskraft fra fengsler og friomsorg. 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

Seniorvikarene «et voksent bemanningsbyrå»

Seniorvikarene ble etablert i Oslo 2014. Bemanningsbyrået er bindeleddet mellom jobbsøkende som er 55+ og de deler av næringslivet som vet å verdsette deres kompetanse, jobberfaring og stabilitet.

Sosiale Engasjement - Sør Afrika

The Kistefos HIV/Aids Action and Education Programme

Christen Sveaas og Kistefos har siden 2010 vært en viktig bidragsyter til Small Projects Foundation («SPF») i Sør Afrika. Til sammen er det donert USD 5,8 millioner til ulike prosjekter for å bekjempe HIV/Aids forekomsten blant den fattige delen av befolkningen i Eastern cape distriktet i Sør-Afrika, samt sørge for et bedre helse-, omsorg- og utdanningstilbud i regionen.

Prosjektene har nådd over 600.000 innbyggere, og reddet ca. 300.000 mennesker fra alvorlig sykdom og død. I 2017 etablerte Kistefos et stipendprogram for høyskoleutdanning ved Stellenborsch og Rhodes University for studenter i distriktet. Så langt har 24 studenter mottatt stipend fra Kistefos. Det er også etablert et utdanningsprogram ved over 100 barnesentere, barneskoler og ungdomsskoler. «Kistefos Opportunity Fund» støtter småbedrifter gjennom utdannings- og mentorprogram. Dette har resultert i at ledere for over 100 småbedrifter har gjennomført et Micro MBA program.

Kistefos er kommittert til å støtte Small Projects Foundation fremover.



Theaster Gates, *Migration Rickshaw for Sleeping, Building and Playing* (2013). Installasjonsfoto fra utstillingen *Come Out! i The Twist* på Kistefos.

Antler

Antler er et globalt tidligfase venturefond som gjennom start-up og akselerator-programmer på flere kontinenter, investerer i spesielt dyktige personer og deres gode ideer. Selskapet ble grunnlagt i Singapore i 2017 av Magnus Grimeland, Fridtjof Berge og Vegard Medbø.

Som en av de første investorene investerte Kistefos både i management-selskapet og i to av fondene. Kistefos eier nå i underkant av 7% av management-selskapet, og har i tillegg kommittert totalt MUS\$ 6 i både Antler Europe Fund I og Antler SouthEast Asia Fund I, og har i tillegg investert direkte i 2 Antler selskap.

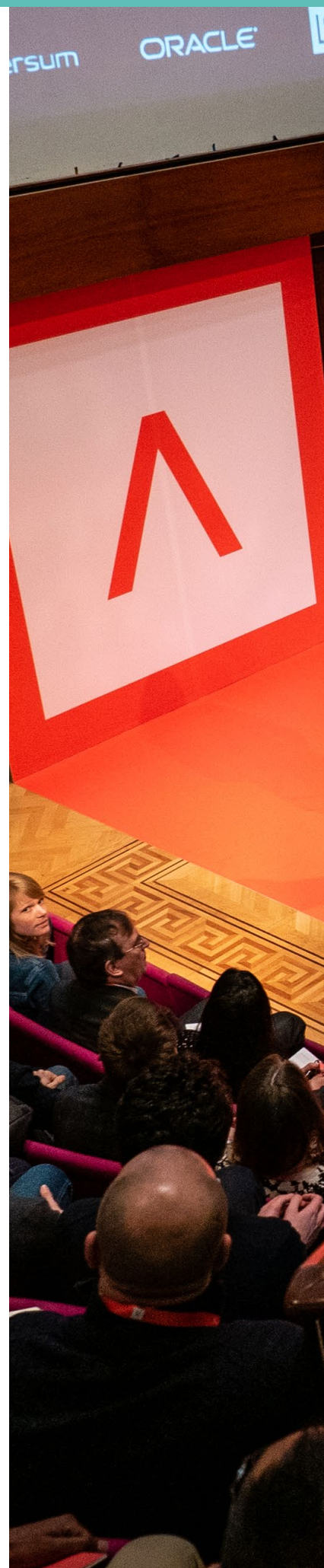
Med en visjon om å gjøre verden til et bedre sted, har Antler som mål å skape tusenvis av selskaper som løser reelle problemer globalt. Med 8 lokasjoner i Amerika, Europa, Afrika og Asia som alle har akseleratorprogrammer minst to ganger i året, får Antler inn flere tusen søknader fra gründere som ønsker å delta på programmet. Selskapet kjører så en rigorøs utvelgelsesprosess med grundige intervjuer, hvor målet er å velge ut de beste. Silingsprosessen er omfattende, og en svært liten andel av søkerne kommer gjennom. De som blir utvalgt får mulighet til å delta i den første delen av Antlers tre måneders program hvor de får hjelp til å finne kolleger, utvikle og validere forretningsmodellen og tilgang til et nettverk av rådgivere og eksperter over hele verden. Etter tre måneder får teamene presentere sin forretningsidé til Antlers investeringskomite hvor ca. en tredjedel mottar finansiering. Disse selskapene fortsetter å jobbe med Antler og dra nytte av deres nettverk av eksperter og rådgivere i tre nye måneder, før selskapene presenteres til utvalgte eksterne investorer på en demodag.

Gjennom en aktiv og god dialog med Antler og deres partnere på de forskjellige lokasjonene er programmene en god plattform for Kistefos å få tilgang til selskaper i tidlig fase, både i Singapore og i Norden. Her får Kistefos muligheten til å møte selskapene før de presenteres for resten av omverdenen. Et av temaene som ofte diskuteres med selskapene er mulige synergier med Kistefos' porteføljeselskaper og kompetanse Kistefos sitter på som kan utnyttes av oppstartsselskapene.

Kistefos har som mål å investere direkte i noen utvalgte selskaper som kommer ut av Antler-programmene, og har ved årsslutt i 2020 investert i to selskaper, ett fra Stockholm og ett fra Singapore. Kistefos er i kontinuerlig dialog med Antler, og vurderer løpende investeringer i flere selskaper som kommer ut av Antlers programmer.

Kistefos investerte i september i 12ID (tidligere Prove), fra Antler Stockholms andre program. 12ID har utviklet ny teknologi for å tilby digital identifikasjon for å identifisere og autorisere pålogginger til banker og andre tjenesteleverandører. Løsningen er inspirert av den nordiske løsningen BankID, og tar i bruk teknologi og funksjoner med fokus på fremvoksende økonomier.

I desember investerte Kistefos i Workclass, et selskap fra Antler Singapores fjerde program. Workclass har utviklet digitale og sømløse verktøy for rekruttering og jobbsøking i Sørøst Asia, med fokus på arbeidere som jobber i frontlinje yrker.





Maria Wlosinska, CEO av Unlock, presenterer på Antlers demodag i januar 2020.

Advanzia Bank S.A.

Advanzia fortsatte å levere sterk vekst i lønnsomhet i 2020 til tross for en utfordrende markedssituasjon grunnet Covid-19 og derav følgende nedstengninger i samfunnet. Netto lånebalanse endte på EUR 1 767 mill., som tilsvarer en vekst på EUR 135 mill. (8 %). Resultatet etter skatt økte med 37 % og endte på EUR 100,5 mill., mot EUR 73,3 mill. i 2019. Antall aktive kredittkortkunder var ved utgangen av året 1 170 000, tilsvarende en vekst på ca. 5 %.

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).

2020 ble et spesielt år for Advanzia, preget av stor usikkerhet og kontinuerlige endringer i rammebetingelser. Da pandemien for alvor fikk fotfeste i Europa førte dette til samfunnsvide nedstengninger, som igjen førte til at bankens kunder fikk innskrenket muligheten til å benytte kredittkort. Dette førte videre til lavere kundevekst og dermed lånebalansevekst. Samtidig har banken sett en bedring i underliggende kredittverdighet, som kombinert med lavere vekst har resultert i lavere tapsavsetninger.

Gjennom pandemien har banken prioritert sitt samfunnsansvar ovenfor sine kunder og ansatte og andre interessenter. Når usikkerheten i verden øker samtidig som mange mister sin inntekt er det ekstra viktig at det tilgjengeliggjøres fleksible rammer med kreditt som kan finansiere vanskelige perioder uten inntekt. Advanzia iverksatte gjennom året en rekke tiltak for å sikre kontinuitet, monitorere kredittrisiko og likviditet, samt sikre de ansattes helse og produktivitet.

Ved utgangen av 2020 hadde Advanzia 1 170 000 aktive kunder, som er 5 % mer enn i 2019 (1 119 000 aktive kunder). Netto utlån til kunder økte med 8 % til EUR 1 767 mill. Advanzia tilbyr også en høyrente-innskuddskonto, og ved utgangen av 2020 hadde banken en samlet innskuddssaldo på EUR 2 070 mill., som er en økning på EUR 58 mill. fra 2019.

Antall ansatte økte fra 182 til 198 i 2020.

Markeder

I 2020 har Advanzia levert et rekordhøyt resultat i Tyskland/Luxembourg. Gjennom deler av pandemien tok Advanzia opp mot 29 % av markedsveksten, og har oppnådd en estimert markedsandel innen revolverende kredittkort på ca. 20-25 %. Den sterke utviklingen har skjedd til tross for Covid-19 og er muliggjort av bankens markedsledende kompetanse innen digital distribusjon, bankens merkevare og dens heldigitale forretningsmodell. Gjennom pandemien har banken demonstrert fleksibilitet og omstillingsevne, og tatt grep for å sikre operasjonell stabilitet og gjort tilpasninger på kostnadssiden. Tyskland er det viktigste markedet for Advanzia, og 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 revolverende kredittkortbanken i Tyskland/Luxembourg og opererer under merkenavnet «Gebührenfrei».

I Østerrike fortsatte banken å levere 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».

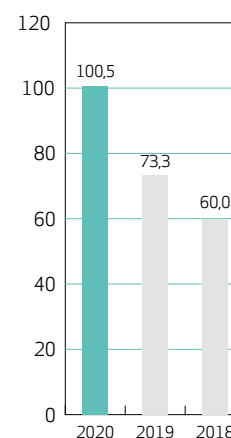
Advanzia har operert med en forsiktig strategi i Spania. Forutsetningene for dette markedet ble endret i 2020, da det ble innført et rentetak som følge av en høyesterettsdom mot Wizink, en ledende aktør i det spanske kredittkortmarkedet og konkurrent av Advanzia. Spania bidrar negativt til lønnsomheten i 2020, som i 2019, men er forventet å bidra til lønnsomhet på mellomlang sikt gjennom at banken bygger en sterk markedsposisjon, understøttet av bankens heldigitale forretningsmodell. Bankens merkevare i det spanske markedet er «Tarjeta You».



60,3 %

av aksjene eies av Kistefos

Resultat etter skatt
(MEUR)



I Frankrike oppnådde banken for første gang et positivt resultat i 2020. Dette reflekterer bankens systematiske og langsiktige arbeid med resultatforbedring i dette markedet. Fremover er målet å ytterligere øke kundeinntaket og dermed veksten i dette markedet.

2020 var et utfordrende år for PCS (utstedelse av kredittkort for andre bankers kunder), som opplevde at transaksjonsvolumet ble redusert med 17 % sammenlignet med 2019. Dette forretningsområdet er i høy grad drevet av transaksjonsvolumer i internasjonal valuta, og har blitt negativt påvirket av reduserte reisemuligheter grunnet nedstenging av samfunnet. Totalt har nå banken 90 partnerbanker i dette segmentet.

Finansiell utvikling

Advanzia økte resultat etter skatt med 37 % fra EUR 73,3 mill. til EUR 100,5 mill. i 2020.

Advanzias netto inntekter økte med 12 %, fra EUR 265,5 mill. til EUR 296,8 mill. i 2020. Selskapets operasjonelle kostnader økte med 12 %, mens lånetapsavsetninger ble redusert med 17 %.

Egenkapitalavkastningen var i 2020 37,5 %, sammenlignet mot 35,8 % i 2019. ECB/CSSF innførte et forbud mot ytterligere utbyttebetalinger fra 1. april 2020. Dette utbytteforbudet er forlenget frem til utgangen av september 2021, og fremt til det er banken nødt til å holde overskuddskapital på balansen. Dermed er den høye egenkapitalavkastningen i 2020 oppnådd til tross for et ekstraordinært høyt egenkapitalnivå. Bankens tilbakebetalte MNOK 85 i utestående AT1-obligasjoner gjennom året, og hadde ved utgangen av 2020 en kapitaldekningsgrad på 21,4 % (inkludert årets resultat).

Banken utbetalte i 2020 et utbytte på EUR 26 mill.

Merk at banken ved slutten av 2020 gjennomførte en endring av IFRS 9-metodikken og tilhørende regnskapsprinsipper som benyttes til beregning av tapsavsetninger, noe som også hadde tilbakevirkende kraft på 2019-resultatet.

Utsikter 2021

Den tyske økonomien er forventet å vokse i 2021 etter et dramatisk fall i 2020. Advanzia vil fortsette å prioritere bankens ansatte og kunder gjennom pandemien, og ha streng overvåking av kredittrisiko og likviditet.

Advanzia vil fortsette sitt langsiktige fokus på teknologi (FinTech) og fortsatt sterk vekst i antall kunder, lånebalanse og lønnsomhet over tid. Det er viktig for banken å fortsette å øke markedsandelene i Tyskland og Østerrike, samtidig som kundeinntaket økes gradvis i Frankrike. Banken forventer å fortsette med en forsiktig strategi i Spania så lenge det foreligger høy makroøkonomisk og regulatorisk usikkerhet. 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 langsiktig konkurransekraft gjennom å sikre at tjenestetilbudet er fremtidsrettet og at banken nyttiggjør seg av kunstig intelligens.

Advanzia vil fortsette å forfølge opportunistiske M&A-muligheter. Banken har 2 ganger bevist både kompetanse og kapasitet til å gjennomføre kompliserte migreringer av porteføljer med tilhørende sterke finansielle resultater.

Kistefos er representert i styret ved Bengt A. Rem som styrets leder og Nishant Fafalia som styremedlem.

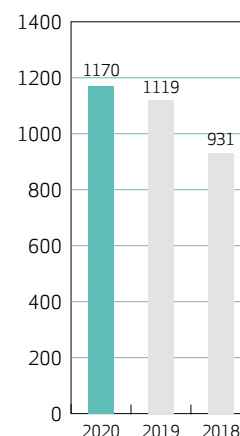
Nøkeltall	2020	2019*	2018*
Aktive kredittkort	1 170 000	1 119 000	931 000
Netto utlån til kunder	EUR 1 767 mill.	EUR 1 632 mill.	EUR 1 400 mill.
Innskudd fra kunder	EUR 2 070 mill.	EUR 2 012 mill.	EUR 1 647 mill.
MEUR	2020	2019*	2018*
Netto inntekter	296,8	265,5	213,8
Resultat før tap og skatt	194,5	174,1	137,8
Tapskostnad, utlån	-70,7	-85,0	-61,5
Resultat etter tap og skatt	100,5	73,3	60,0
Netto lånebalanse	1 767,2	1 632,6	1 399,8
Bokført egenkapital	303,7	232,3	177,1
Antall ansatte	198	182	157
Kistefos eierandel	60,3 %	60,3 %	60,3 %
Adm. dir.	Roland Ludwig	Roland Ludwig	Roland Ludwig

* I 2020 har Advanzia endret prinsipp for beregning av forventede tap etter IFRS 9. Tallene for 2018 og 2019 er omarbeidet for å reflektere endringen.



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

Aktive kredittkort (1 000)



Viking Supply Ships AB

Konsernet Viking Supply Ships AB (VSS) fikk et resultat etter skatt på SEK -191 mill. i 2020 (SEK 52 mill. i 2019). Den globale COVID-19 pandemien, lav oljepris og stort overskudd av kapasitet i markedet har hatt en negativ påvirkning på selskapets resultater i 2020. Selskapet eier en flåte med fire isklasse AHTS-fartøy og to moderne PSVer med isklasse (PSVen er eid 30% av VSS og 70% av Borealis Maritime). I tillegg driftes fem isbrytere for det svenske Sjøfartsverket.

Om virksomheten

VSS består av tre segment. Segmentet AHTS omfatter totalt fire AHTS-fartøy, to fartøy med isklasse 1A-Super og to fartøy med isklasse 1A. De to segmentene Services og Ship Management tilbyr henholdsvis «Ice Management» og logistikkjenester for offshoreoperasjoner i arktiske regioner, management for to delvis egeneide moderne PSVer med isklasse, samt management for fem isbrytere for det svenske Sjøfartsverket.

Organisatoriske endringer

Selskapet har i 2020 hatt et sterkt fokus på å profesjonalisere og optimalisere organisasjonen. Som et tiltak for å forbedre disse områdene ansatte selskapet Geir Karlsen som Chief Operating Officer i første kvartal 2020. Karlsen har over 20 års erfaring fra bransjen, blant annet fra Subsea 7 og OSM som har management på i overkant av 500 skip. Ansettelsen tilfører selskapet unik operasjonell erfaring.

Videre har VSS i 2020 styrket befraktningsavdelingen i selskapet med ansettelsen av Andreas Kjøll som ny Chief Commercial Officer (CCO). Selskapets nye CCO har lang erfaring fra offshorenæringen og arbeidet i selskapet i forskjellige roller tidligere (jobbet for VSS i perioden 1994-2018). Kjøll kjenner selskapet og markedet godt, spesielt de nordlige områdene. Ansettelsen styrker selskapets kjernekompetanse hvilket er å operere i områder med is og ekstreme værforhold.

Finansiell utvikling

VSS-konsernet hadde en nettoomsetning på SEK 286 mill. i 2020 (SEK 504 mill.), hvorav SEK 122 mill. (SEK 351 mill. i 2019) stammer fra AHTS-virksomheten og SEK 164 mill. stammer fra Services og Ship Management (SEK 153 mill. i 2019). Reduksjonen i omsetning skyldes et betydelig sva-

kere spotmarked og lavere kontraktsdekning gjennom året sammenlignet med året før. Den gjennomsnittlige dagraten for selskapets AHTS-fartøy for året var USD 26 850 (USD 39 000) og utnyttelsesgraden var 40% (68%), ekskludert fartøy i opplag.

EBITDA for konsernet, endte på SEK -101 mill. mot SEK 114 mill. i 2019. Konsernet fikk et resultat etter skatt på SEK -191 mill. (SEK 52 mill. i 2019).

Ratene i spotmarkedet er preget av lav aktivitet og overkapasitet av fartøyer. Ved utgangen av året opererte to av selskapets fire AHTS-fartøyer i spotmarkedet i Nordsjøen, mens to av fartøyene var plassert i opplag.

Selskapet har en sunn balanse uten gjeld. VSS hadde imidlertid negativ kontantstrøm i 2020, og det vil være en risiko for at selskapet må hente ny egenkapital i løpet av 2021 dersom ikke markedsutsiktene bedrer seg.

Fremtidsutsikter

Utfordringer som COVID-19 pandemien, et kraftig fall i oljeprisen, og et stort overskudd av ankerhåndteringskapasitet i markedet påvirket 2020 negativt. I slutten av 2020 og tidlig inn i 2021 ble en rekke vaksinekandidater godkjent, noe som har ført til optimisme i markedene om at verden vil returnere til en mer normal situasjon i løpet av 2021. Dette i kombinasjon med et relativt disiplinert OPEC+ har ført til at oljeprisen har styrket seg og ligger på et betydelig høyere nivå enn nivåene man observerte gjennom store deler av 2020. På nåværende tidspunkt er det imidlertid vanskelig å forutsi tempoet og styrken i en potensiell markedsforbedring. En eventuell forbedring er også avhengig av at tilbudet av tonnasje i offshoresektoren begrenses. Det er for tiden stor overkapasitet i markedet, og markedet vil ikke bedres med mindre tonnasje enten skrapes eller selges ut av



78,3 %

av aksjene eies av Kistefos



markedet. VSS forventer i sum at markedet vil forbli utfordrende fremover, men er forsiktig optimistiske til en gradvis forbedring i den globale økonomien og oljemarkedene i løpet av de neste 12-18 månedene.

Riggaktiviteten i Nordsjøen er ventet å øke noe i løpet av 2021 sammenlignet med fjoråret, men mange AHTS-fartøyer i opplag gjør det vanskelig å forutse om dette vil resultere i økte rater og utnyttelse for selskapets AHTS-fartøyer.

VSS arbeider kontinuerlig med å sikre langsiktige kontrakter for sine AHTS-fartøyer innenfor sitt kjerneområde. Markedet for lange kontrakter er imidlertid svært begrenset på nåværende tidspunkt.

I første kvartal 2021 tok VSS levering av et nybygg (isklasse PSV med «dual fuel» fremdriftssystem og batteripakke) og vil ta levering av et ytterligere nybygg (søsterskip av den første PSVen) i løpet av første halvår 2021. De to PSV fartøyene representerer den mest miljøvennlige tonnasje som er tilgjengelig i dag. VSS har sikret kontrakter på norsk sokkel for begge skipene før levering, noe som viser at det er god etterspørsel etter moderne og miljøvennlig PSV-tonnasje. Selskapet eier disse skipene sammen med partner Borealis Maritime.

Kistefos var i 2020 representert i styret ved Bengt A. Rem som styrets leder og Erik Borgen som styremedlem.

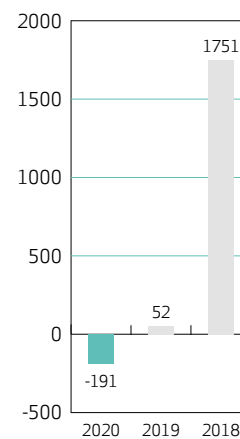
Viking Loke på oppdrag i forbindelse med ice-management utenfor Grønland.

Konsern (MSEK)	2020	2019	2018
Driftsinntekter	286	504	300
EBITDA	-101	114	2 382
Driftsresultat	-180	38	2 274
Resultat etter skatt	-191	52	1 751
Sum eiendeler	1 690	2 140	4 234
Bokført egenkapital	1 608	2 034	2 968
Antall ansatte	295	287	321
Kistefos eierandel	78,3 %	78,3 %	78,3 %
Adm. dir.	Trond Myklebust	Trond Myklebust	Trond Myklebust

AHTS (NOK)	2020	2019	2018
Slutningsrate pr. dag	252 817	343 200	231 400
Utnyttelsesgrad (%)	40%	68%	53%
Gjennomsnittlig dagrate*	100 274	218 346	122 179

* Ekskludert fartøy i opplag

Resultat etter skatt (MSEK)



Western Bulk Chartering AS

Western Bulk Chartering AS («Western Bulk») er en operatør av tørrlastskip, og opererer primært mellomstore skip innenfor segmentene Handysize og Supra-/Ultramax. Virksomheten består av seks forretningsenheter som er lokalisert på selskapets kontorer i Oslo, Singapore, Seattle, Santiago og Casablanca. I 2020 opererte selskapet i gjennomsnitt 110 fartøy sammenlignet med 150 fartøy i 2019.

Om virksomheten

Western Bulk har kontorer på strategisk plasserte lokasjoner i de viktigste områdene for frakt av tørrlast til sjøs for å sikre global tilstedeværelse. De seks forretningsenheter opererer under en desentralisert modell med lokal beslutningsmyndighet. Dette gjør at selskapet er dynamisk og raskt kan tilpasse seg endringer i de lokale markedene. Et sentralisert risikostyringsteam overvåker markedseksposeringen 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 halvår 2020 var preget av COVID-19 pandemien, som førte til stengte havner og redusert handelsvolum. BSI Supramax Indeksen begynte å falle dramatisk fra et nivå på USD 8 304/dag i midten av mars til en bunnotering på rett over USD 4 000/dag på det laveste i april. Deretter snudde utviklingen og markedsraten økte jevnt til et nivå på rett over USD 10 000/dag i juli, og har siden ligget mellom 9 000 og 11 450/dag. Gjennomsnittlig markedsrate de første 6 månedene av året var USD 6 070/dag. Andre halvdel av 2020 så en snittrate på USD 10 327/dag, noe som resulterte i en gjennomsnittlig markedsrate for 2020 på USD 8 242/dag. Ved utgangen av året var markedsraten på USD 11 424/dag.

Resultatene i 2020

Western Bulk oppnådde Net TC (bruttofortjeneste) på USD 26,7 mill. i 2020, betydelig bedre enn 2019 (USD -6,4 mill.). Net TC for 2020 er hovedsakelig drevet av spotinntekter fra første halvdel av året, støttet av parceling. Periode- og indeksskip dro nytte av det sterke markedet i slutten av året, og endte også med positiv Net TC til tross for at inntektene fra periodeskip ble negativt påvirket av de lave markedsratene i første halvår. Resultatet etter skatt var i 2020 USD 3,2 mill., en klar forbedring fra USD -38 mill. i 2019.

Reorganisering

I løpet av 2020 har Western Bulk gjennomført en reorganisering av organisasjonen hvor forretningsområdet Steel ble delt opp i Black Sea & Meditteranean og Continent. Videre ble forretningsområdet South Atlantic ble delt opp i US Gulf og South Atlantic. Lederne for de nye forretningsområdene er på plass, og fremover vil fokus på samarbeid på tvers av organisasjonen være større enn tidligere. Reorganiseringen har medført betydelige reduksjoner av driftskostnadene for selskapet.



80,7 %

av aksjene eies av Kistefos



Fremtidsutsikter

Ledelsen og styret har de siste årene implementert strammere risikobegrensninger og økt bevisstheden om risikoen ved lengre eksponering. Dette, i kombinasjon med et økt fokus på Western Bulks styrker (kortsiktig spot-virksomhet og parceling), samarbeid på tvers av organisasjonen og opprettelse av flere spesialiserte støttefunksjoner for tonnasje og operasjon, forventes en fortsatt bedring i lønnsomheten i 2021. Selskapet har

videre økt analysekapasiteten vesentlig. Å bygge intern kompetanse på bruk av forskjellige datakilder i tradingvirksomheten er et sentralt fokusområde for selskapet. Ved å kombinere datakildene og proprietær domenekunnskap på en effektiv måte, forventer WB å styrke sin posisjon som en ledende tørrbulk-operatør.

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

Western Doncaster seiler på Frierfjorden på vei til Herøya for å laste kunstgjødsel før hun skal videre til Antwerpen i Belgia for å hente last nummer to.

MUSD	2020	2019	2018
Net TC	26,7	-6,4	31,6
EBITDA	3,8	-31,8	5,2
Årsresultat	3,2	-38,0	4,2
Sum eiendeler	79,3	118,0	118,4
Bokført egenkapital	19,8	16,0	24,1
Antall skip operert	110	150	151
Net TC margin pr skipsdag	663	-117	573
Adm. dir.	Hans Aasnæs	Hans Aasnæs	Jens Ismar

1881 Group

1881 Group består av Opplysningen 1881 AS, Idium AS, Digitale Medier 1881 AS og Prisguiden AS. Samlet er 1881 Group AS, 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 mest kjente merkevarer.

1881 Group AS hadde i 2020 en omsetning på NOK 390 mill. (NOK 428 mill.) og konsernet oppnådde et EBITDA-resultat på NOK 95 mil. (NOK 83 mill.) i 2020. Volumnedgangen fra kjernetjenestene var i 2020 lavere enn i tidligere år, og vekst i nye tjenester som Prisguiden og Mobilsøk-appen, oppveier delvis for et fallende marked innenfor tradisjonelle tjenester. Markedsandelen har vært stabil gjennom året.

Prisguiden

I 2020 har særlig Prisguiden, som er en av Norges største tjenester på prissammenlikning på nett, opplevd kraftig vekst som følge av økt utbredelse av netthandel i forbindelse med COVID-19. Prisguiden sammenligner priser på mer enn fem millioner varer fra 500 nettbutikker i Norge. Netthandel ble i 2020 vekstvinneren med 36 % vekst mot året

før og Prisguiden leverer en etterspurt tjeneste som er godt posisjonert for vekst fremover.

Digitale løsninger til SMB-segmentet:

Etter kjøpene av Idium og Prisguiden i 2018 har 1881 Group ambisjoner om både strategisk og organisk vekst, særlig innenfor digitale løsninger til SMB-segmentet. COVID-19-situasjonen har påvir-



100 %

av aksjene eies av Kistefos

Kombinertlandslaget 20/21
Fra venstre; Jens Lurås Oftebro, Magnus Krog, Marte Leinan Lund, Jarl Magnus Riiber, Gyda Westvold Hansen, Einar Lurås Oftebro, Mari Leinan Lund, Espen Bjørnstad, Jørgen Graabak og Espen Andersen.
Foto: Norges Skiforbund Kombinert.





Marte Leinan Lund, fra
Norgescup Lillehammer
05.12.2020
Foto: Heiko Junge / NTB

ket størrelsen på kundenes reklamebudsjetter og dermed redusert Idiums salg av tredjepartsreklame og byråttjenester, men selskapet har samtidig stadig vekst i antall hjemmesider og vi forventer fortsatt god utvikling her fremover.

Forretningsområder

Tjenestetilbudet fra 1881 er hovedsakelig konsentrert rundt fire forretningsområder. Disse er representert ved den personlige opplysningstjenesten Opplysningen 1881, som tilbyr brukerbetalte opplysningstjenester via telefon, SMS og app, annonsør- og brukerbetalte tjenester innen opplysning, kart, eiendom, regnskapstall på nett og app via Digitale Medier 1881 AS, design og produksjon av nettsider og andre produkter innen digitale markedsføring for små og mellomstore bedrifter via Idium 1881 AS, og en av Norges største tjenester på prissammenligning via Prisguiden AS.

Finansiell utvikling 2020

1881 Group AS hadde i 2020 en omsetning på NOK 390 mill. (NOK 428 mill.). Selskapet oppnådde et EBITDA-resultat på NOK 95 mill. (NOK 83 mill.) i 2020. Forbedringen kommer som følge av god kostnadskontroll.

Fremtidsutsikter

Vi forventer at vekst i nye tjenester delvis oppveier for det fallende markedet innenfor tradisjonelle tjenester. Etter kjøpene av Idium og Prisguiden i 2018 har 1881 Group ambisjoner om både strategisk og organisk vekst, særlig innenfor digitale løsninger til SMB-segmentet og Idium er størst på nettsider til bedrifter i Norge med nesten 4000 kunder og har et solid og godt fundament for å vokse lønnsomt videre med fokus på SMB-markedet. COVID-19-situasjonen har påvirket størrelsen på kundenes reklamebudsjetter og dermed Idiums salg av tredjepartsreklame og byråttjenester, men selskapet har samtidig stadig vekst i antall hjemmesider og vi forventer fortsatt god utvikling her fremover. Netthandel ble i 2020 vekstvinneren med 36 % vekst mot året før og Prisguiden leverer en etterspurt tjeneste som er godt posisjonert for vekst fremover.

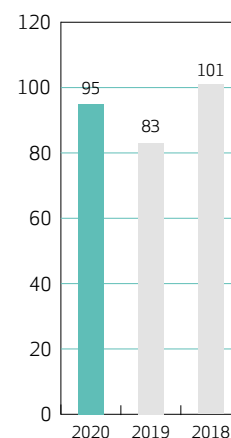
Kistefos er representert i styret ved Gunnar Jacobsen som styrets leder og Tom Olav Holberg som styremedlem.



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

Konsern (MNOK)	2020	2019	2018
Driftsinntekter	390	428	402
EBITDA	95	83	101
Driftsresultat	18	-1	33
Resultat etter skatt	4	-13	18
Sum eiendeler	551	593	684
Bokført egenkapital	126	164	157
Antall ansatte	209	239	201
Kistefos eierandel	100%	100%	100%
Adm. Dir.	Asgeir Ohr	Asgeir Ohr	Asgeir Ohr

EBITDA
(MNOK)



NextGenTel AS

NextGenTel har siden oppstarten i 1999 etablert en solid posisjon som leverandør av telefoni, bredbånd og TV-løsninger til norske husstander og har nesten 80 000 bredbåndskunder, 16 000 TV-kunder og mer enn 25 000 telefonikunder.

I 2020 endte samlet omsetning på NOK 577 mill. sammenlignet med NOK 588 mill. året før (proforma). Samlet underliggende EBITDA for perioden ble NOK 45 mill. mot NOK 50 mill. i 2019. I 2020 kostnadsførte selskapet immaterielle eiendeler og kunderelatert utstyr for NOK 65 mill.

2020 ble et begivenhetsrikt år for NextGenTel. Oppdelingen i en bedriftsdel og en privatdel ble gjennomført, der sistnevnte selskap (NextGenTel) fortsatt eier nettverksinfrastrukturen. I tillegg tok NextGenTel i bruk nytt CRM- og Business Support System («BSS») for hele selskapets verdikjede. Selskapets ambisjon med den nye plattformen er betydelig. Først og fremst tar selskapet sikte på en bedre og mer effektiv kundeforvaltning. Dernest vil heldigitalisering av verdikjeden, økt skalering, fleksibilitet på pris og rabattstrukturer legge til rette for økt grad av partnersamarbeid. Fornøyde kunder og gode produkter skal legge til rette for ny vekst når selskapet har migrert kobberkundene til nye plattformer.

NextGenTel satser både på fiber og FWA (Fixed Wireless Access) fremover. Fixed Wireless Access er stedbundet bredbånd over 4G eller 5G nett som muliggjør fullhastighets bredbånd på steder med mobildekning uten behov for kabelinstallasjon. Selskapet vil migrere nesten 40 000 kobberkunder til nye former for aksess. Det meste av dette arbeidet vil være gjennomført i løpet av 2022, men vil selvsagt tynge marginene i samme periode ved

at selskapet opprettholder et unormalt høyt antall nedkoplinger og oppkoplinger av ulike former for høyhastighets bredbånd. Totalt sett må selskapet i perioden forvente fall i samlet kundevolum som følge av nedstengningen av kobberaksess. Samtidig vil det satses hardt sammen med relevante partnere for optimal kundevekst på den formen for aksess som er tilgjengelig i området kombinert med kundenes preferanser.

Salget av fiberaksesser er i stor grad basert på felt-salg som på grunn av Covid 19 ble vanskelig i 2020. Marginene på salg av Telenors fiberprodukt er også begrenset, hvilket i sum førte til at selskapets fokus ble vridd til FWA der man ved inngangen til det nye året har oppnådd et betydelig salgsvolum.

NextGenTel er av norske myndigheter definert som «Selskap med kritisk infrastruktur», og følges derfor tettere enn normalt av ledelse og styret i selskapet gjennom Covid-19 pandemien. Vi har som andre tilsvarende selskaper opplevd økt trafikk, både fra egne og videreselgernes kunder gjennom 2020, men er stolt av å kunne rapportere at vi ikke har hatt uhell, driftsstans eller andre kritiske hendelser av betydning, gjennom året.

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



100 %

av aksjene eies av Kistefos

(MNOK)	2020	2019
Driftsinntekter	577	588
EBITDA	45	50
Driftsresultat	-15	-25
Resultat før skatt	-17	-23
Sum eiendeler	296	259
Bokført egenkapital	123	139
Antall ansatte	130	131
Kistefos eierandel	100 %	100 %
Adm. dir.	Sondre Aarestad	Sondre Aarestad

Alle tall er proforma og omfatter NexGenTel konsern fratrukket BitPro/Proximo (se egen tabell under BitPro). Tall for 2020 og 2019 iht NGAAP.

Bitpro AS

Bitpro er en totalleverandør av IT- og digitale kommunikasjonstjenester til bedriftsmarkedet. Selskapet ble lansert i januar 2020 som et resultat av en transaksjon der Bitpro AS og Proximo AS (NextGenTel Holdings tidligere bedriftssatsning) slo seg sammen.

Bitpro AS hadde en omsetning på NOK 240 mill. i 2020, sammenlignet med NOK 216 mill. samme periode i fjor (kun Proximo). Samlet EBITDA for perioden er på NOK 33 mill. mot NOK 30 mill. samme periode året før (kun Proximo). I 2020 kostnadsførte Bitpro NOK 44 mill. i avskrivninger av merverdier som ble synliggjort som følge av Birpro/Proximo transaksjonen gjennomført i januar 2020.

Selskapet har avtaler med de største og viktigste leverandører av fiberaksess i Norge, og kom i gang med leveranse av FWA (Fixed Wireless Access) på slutten av 2020. Fiber og FWA produktene er produktplattform for selskapet når det fremover vil arbeides aktivt med migrering av kobberbasert kundemasse. I tillegg vil selskapet tilby oppsalgstjenester til kunder

som i dag kun har samband eller kommunikasjonstjenester. I tillegg til å investere ressurser i migrering vil selskapet fremover investere i salgsorganisasjon på bakgrunn av en forventning om økt salg av sky/IT-management tjenester som security, SD-WAN, XaaS m.fl. i tillegg til aksess tjenester.

Bitpro ønsker å være en aktiv pådriver for konsolidering i sitt relevante marked, og signerte ultimo 2020 en avtale som innebærer at selskapet vil fusjonere med Keynet AS i løpet av 2021. Keynet leverer aksessløsninger til storkundesegmentet i Norge og omsatte i 2020 ca. NOK 50 mill. med et EBITDA resultat på NOK 8 mill. De ansatte i Keynet vil fortsette i det sammenslåtte selskapet og selgerne har fått delvis oppgjør i aksjer i Bitpro AS.



74 %
av aksjene eies av Kistefos

Rudi Mitander Ingebrethsen
og Erik Grønnes ved Bitpros
Kristiansandskontor



(MNOK)	2020	2019
Driftsinntekter	240	216
EBITDA	33	30
Driftsresultat	-19	28
Resultat før skatt	-19	26
Sum eiendeler	271	140
Bokført egenkapital	170	16
Antall ansatte	56	36
Kistefos eierandel (årsslutt)	85 %	100 %
Adm. dir.	Trond Bjorvand	Sondre Aarestad

2020 viser årsregnskapet til BitPro AS. 2019 viser årsregnskapet til Proximo Norge AS.

Lumarine AS

Lumarine AS ble etablert i 2015 under navnet Rognkallen AS, og var innledningsvis en produsent av rognkjeks. Selskapet ble etablert av ressurser med 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 har blitt gjort betydelige investeringer i eksisterende infrastruktur og nye anlegg.

Selskapet har tre oppdrettsanlegg, hvor Tjeldbergodden har en stor fordel gjennom svært fordelaktig tilgang til varmtvann (gjennom spillvarme) fra Equinors metanolfabrikk på Tjeldbergodden.

Selskapet hadde i 2020 en omsetning på NOK 113 mill., en signifikant økning fra 2019 (NOK 71 mill.). EBITDA var i 2020 NOK ca. -8 mill., en reduksjon fra ca. NOK 6 mill. i 2019. De finansielle resultatene for 2020 var negativt påvirket av en biologisk hendelse på rognkjeks som forekom i slutten av 2019, samt svakt resultat fra en post-smolt leveranse.

Lumarine har gjennom 2020 produsert både rognkjeks, berggylt (rensefisk) og post-smolt. Mot slutten av året hadde selskapet et kommersielt gjennombrudd ved å signere to strategisk viktige

avtaler for påvekst av torsk og berggylt med to aktører i oppdrettsnæringen. Gjennom disse kontraktene befester selskapet sin posisjon som en ledende påvekstspesialist i oppdrettsnæringen. Selskapet gjennomfører nå en utvidelse av produksjonskapasiteten på Tjeldbergodden for å imøtekomme volumer under kontraktene, og fokuset for selskapet framover vil være på artene torsk og berggylt.

Gjennom de nye kontraktene og pågående ekspansjon på selskapets anlegg på Tjeldbergodden har Lumarine lagt et godt fundament for videre vekst i omsetning og lønnsomhet i 2021.

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



94,5 %

av aksjene eies av Kistefos



Lumarines anlegg på Tjeldbergodden.

(MNOK)	2020	2019
Driftsinntekter	113	71
EBITDA	-8	6
Driftsresultat	-39	-13
Resultat etter skatt	-36	-16
Sum eiendeler	297	238
Bokført egenkapital	122	124
Antall ansatte	48	35
Kistefos eierandel	94,5 %	93,9 %
Adm. dir.	Karl Christian Bauman	Karl Christian Bauman

Instabank ASA

Instabank er en digital bank som opererer i Norge, Finland og Sverige der den tilbyr konkurransedyktige innskudd- og låneprodukter rettet mot forbrukermarkedet. Banken tilbyr lån i kategoriene forbrukslån, sikrede lån, salgsfinansiering og kredittkort.

Instabanks totale inntekter i 2020 endte på NOK 263,1 mill., 9 % over fjoråret. Selskapets driftskostnader ble redusert med 2 %, samtidig som tapsavsetningene økte fra NOK 71,4 mill. til NOK 92,9 mill., tilsvarende en vekst på 30 %. Banken har tatt en avsetning på NOK 5 mill. i 2020 relatert til COVID-19. Instabank leverte i 2020 et resultat etter skatt på NOK 42,7 mill., 3 % høyere enn fjoråret. Netto lånebalanse ble NOK 2 852,2, tilsvarende en vekst på 6 %.

Med lav vekst i markedet, makroøkonomisk usikkerhet og høy grad av konkurranse, har rammebetingelsene vært utfordrende gjennom året. Instabanks

evne til å raskt utvikle og lansere nye produkter med høyt lønnsomhetspotensial har derfor vært viktig, og i løpet av 2020 lanserte Instabank «2. prioritets pantelån», som er forventet å bidra positivt til lønnsomhetsutviklingen de neste årene. Videre har banken inngått en avtale Coop Norge for å levere salgsfinansieringsløsninger for konseptene Coop Byggmix og OBS Bygg, og har ved utgangen av året utstedt mer enn 3.000 kredittkort gjennom dette partnerskapet.

Ved utgangen av året hadde banken en kapitaldekningsgrad på 23,3 %.



25 %
av aksjene eies av Kistefos

Komplett Bank ASA

Komplett Bank er en heldigital bank som tilbyr forbrukslån og kredittkort i Norge, Sverige og Finland. Bankens produktportefølje består av annuitetslån, fleksible lån, refinansieringslån, salgsfinansiering, samt «Komplett Bank Mastercard», som er et kredittkort rettet mot internetthandel og salgsfinansiering.

Komplett Banks totale inntekter utgjorde NOK 1 100,4 mill. i 2020, som er en reduksjon på 6 %. Selskapets driftskostnader ble redusert med 12 %, samtidig som tapsavsetningene ble redusert med 20 % fra NOK 454,3 i 2019 til NOK 364,3 i 2020. Komplett Bank fikk et resultat etter skatt på NOK 262,8 mill., tilsvarende en vekst på 30 %. Dette oppnås på tross av at banken har tatt avsetninger på NOK 40 mill. i 2020 relatert til COVID-19. Netto lånebalanse ble redusert med 2 % og endte på NOK 8 361,2 mill.

Bankens strategi er rettet mot geografisk og produktrettet vekst samt diversifisering. Strategien er basert på bankens digitale forretningsmodell, som muliggjør inntreden i både nye geografier og produktvertikaler på en effektiv måte.

Komplett Bank hadde ved utgangen av året en kapitaldekningsgrad på 26,4 %.



24 %
av aksjene eies av Kistefos og nærstående

TradelX Ltd.

TradelX ble etablert i 2016 og har sitt hovedkontor i London. TradelX har utviklet en ny og åpen digital plattform (Marco Polo) som bygger på blockchain teknologi, tilpasset tilrettelegging av trade finance transaksjoner. Selskapet eier og kontrollerer dette nettverket som er verdens største, og har 57 medlemmer som Bank of America, Crédit Agricole, DnB, Voith, Accenture og Mastercard. I motsetning til tidligere blir prosessene i høy grad automatisert og antall mellomledd reduseres. Marco Polo ble anerkjent i januar 2021 som «Beste desentraliserte plattform for Trade Finance» av den prestisjetunge Global Finance Magazine.

TradelX er teknologi- og tjenesteleverandør til et marked som har en årlig verdi på over USD 40 milliarder. Inntektsmodellen til selskapet baserer seg på transaksjonsbaserte inntekter gjennom lisensavtaler med medlemmer av Marco Polo nettverket. I løpet av de siste fire månedene har selskapet signert seks lisensavtaler med Wilhelmsen Shipping Services, Commerzbank, Landesbank Baden-Württemberg (LBBW), Siam Cement, Klein, Schanzlin & Becker (KSB) og Bank of New York Mellon.

Både banker og aktuelle bedriftskunder vil kunne oppnå store besparelser ved å handle mer effektivt og betydelig sikrere med hverandre enn det som har blitt gjort tidligere.

TradelX utvikler i dag tre hovedprodukter: 1) Receivables Discounting, en løsning som forenkler salg av kundefordringer, 2) Payment Commitment, en digital løsning som erstatter tradisjonell remburs som brukes i internasjonal handel, og 3) Supplier Pay, en løsning som lar større selskaper tilby sine mindre og mellomstore leverandører forskuddsbetaling av faktura.

TradelX lanserte Payment Commitment produktet til potensielle kunder og partnere i mai 2020. Dette er det andre produktet som er lansert på Marco Polo plattformen etter Receivables Discounting, som ble rullet ut i 2019. Selskapet har i løpet av 2020 utviklet Payment Commitment løsninger tilpasset til den maritime bransjen. Løsningene skal forenkle og automatisere betalinger relatert til kanalpasseringer, havnetjenester og kjøp av bunkersolje, og skal kommersialiseres i partnerskap med Wilhelmsen Shipping Services i 2021.

Selskapet har i løpet av 2020 styrket salgsorganisasjonen med ansettelsen av Patrick Adams (tidligere erfaring fra Ariba og PriceFx) som Chief

Revenue Officer, samt ansettelsen av erfarne salgsdirektører med ansvar for kommersialisering av den maritime løsningen og kontraktsinngåelser. I samarbeid med McKinsey utarbeidet selskapet også en ny skalerbar salgsstrategi som forhåpentligvis vil føre til betydelig vekst i årene fremover. Det planlegges i 2021 betydelige investeringer i produktutviklingskapasitet og markedsføring for å gjennomføre strategien selskapet har lagt.

Kistefos gjorde sin første investering i TradelX i februar 2017, og har investert MUSD 20 i Series A follow-on runden som ble gjennomført i 2019. Selskapet engasjerte i 2020 ABG Sundal Collier som finansiell rådgiver for å bistå med kapitalinnhenting samt forberedelser til en eventuell Series B i løpet av 2021. Selskapet hentet i mai 2020 MUSD 7,7 i form av et konvertibelt lån. Kistefos ledet denne finansieringsrunden, og andre deltakere av de eksisterende eierene var Internationale Nederlanden Groep (ING) og Banque Nationale de Paris Paribas (BNPP). I oktober 2020 ble lånet utvidet med nye MUSD 14,6, hvor Kistefos igjen deltok og ledet runden, og nye hovedsakelig norske investorer fra blant annet shipping og andre sektorer deltok. Ved utgangen av 2020 eide Kistefos 28,0 % av selskapet, og var i tillegg den største investoren i det konvertible lånet.

Selskapet vurderer aktivt alternativer for finansiering av den videre veksten, og er i dialog med flere potensielle strategiske og finansielle investorer. Interessen rundt selskapet er stor, og det vurderes videre finansiering enten i privat regi, eller alternativt via en mulig børsnotering.

Kistefos AS er representert i selskapets styre ved Christen Sveaas som styrets leder og Erik Borgen som styremedlem.



28,0 %

av aksjene eies av Kistefos

Aspit AS

Aspit er et software selskap som leverer programvare til primærhelse-sektoren. Aspitt har i over tyve år vært en ledende leverandør av elektroniske pasientjournal-systemer (EPJ) til fysioterapi- og psykiatrimarkedet og IT-drift. Aspitt lanserte Norges første skybaserte EPJ-løsning «PsykBase Online» for over 10 år siden, og har hatt som ambisjon å ligge i forkant av den teknologiske utviklingen. Selskapets målsetting er å være med på å skape fremtidens IT-løsninger for Helse Norge.

I 2020 har selskapet hatt sterk kundetilvekst på kjerneproduktene, samt lansert det nye produktet Aspitt Meet, en egen løsning for krypterte videokonsultasjoner mellom terapeut og pasient. Omsetningen økte fra NOK 53 mill. i 2019, til NOK 67 mill. i 2020, en økning på 27 %. Selskapet forventer videre god omsetningsvekst i 2021.

Elektroniske pasientjournal-systemer 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 hovedfokuset på programvare til kiropraktor/fysioterapi- og psykiatrimarkedet. Selskapet har sin opprinnelse fra pasientjournaler til psykologer og psykiatere med kjerneproduktet Aspitt Psykbase, hvor selskapet har lang historikk og en svært sterk markedsposisjon. Aspitt lanserte Aspitt Physica

rettet mot kiropraktor- og fysioterapimarkedet i 2012, og har bygget seg opp til å bli markedsleder i dette markedet. Aspitts kjerneprodukter har ved slutten av 2020 omtrent 6 000 brukere. Aspitts produkter kjennetegnes av god brukervennlighet og markedsledende support. Selskapet videreutvikler den tekniske plattformen, og moderniserer dagens plattform samt utvikler en skybasert løsning. Når selskapet har på plass den skybaserte løsningen planlegges det å adressere flere fagområder innenfor helsesektoren (som blant annet fastlege-verdikalen).

Selskapet har i dag 55 ansatte. Hovedkontoret er i Seljord og selskapet har i tillegg kontorer på Lysaker og i Arendal.

Kistefos investerte i Aspitt første gang i mai 2019, samt at ytterligere aksjer ble kjøpt i slutten av 2020.

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



48,0 %

av aksjene eies av Kistefos



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

Salgssjef i Aspitt, Geir Samland, demonstrer Physica på en konferanse tidlig i 2020.



Semine AS

Semine har utviklet en datadrevet automatiseringsplattform for inngående faktura basert på kunstig intelligens. Semine effektiviserer økonomifunksjonen ved å ta bort tidkrevende arbeidsoppgaver. Norden har den høyeste adopsjonen av elektroniske transaksjoner i verden og selskapet vokser basert på den sterkt økende etterspørselen etter teknologi som fullfører den digitale transformasjonen for bedriftene.

2020 ble det første året hvor Semine gikk fra å være et selskap i tidlig fase og til full kommersiell utrulling. Selskapet leverte en omsetning for året på NOK 21 mill. (NOK 2 mill.) og EBITDA på NOK -21 mill. (NOK -19 mill.). Semine hadde ved utgangen av 2020 signerte kontrakter som utgjør NOK 28 mill. i årlige inntekter.

Ved utgangen av 2020 håndterte Semine mer enn 70.000 fakturaer i måneden for en rekke selskaper som Heimstaden, OBOS, Norlandia Health & Care Group, Recover Nordic, Sport1 og et femtital andre større norske virksomheter.

I desember 2020 økte Kistefos eierandelen gjennom emisjon og kjøp av aksjer fra 41,8 % til 50,02 %. Parallelt kom to nye investorer inn på eiersiden. Emisjonen tilførte selskapet NOK 40 mill. som sikrer tilstrekkelig vekstfinansiering for 2021.

Semine har i dag 48 ansatte ved hovedkontoret i Kristiansand og på salgs- og leveransekontoret i Oslo. Semines datterselskap i India har i tillegg 30 ansatte.

Kistefos investerte for første gang i Semine i 2017, og har siden gjennomført oppfølgingsinvesteringer i selskapet.

Kistefos er representert i styret ved Tom Olav Holberg som styreleder og Alexander Farooq som styremedlem.



50,02 %

av aksjene eies av Kistefos

Administrerende direktør
Lene Diesen startet i Semine i slutten av 2019 og kom fra rollen som viseadministrerende direktør i Microsoft Norge.

Promon AS

Promon er et norsk software selskap som spesialisere seg på å sikre softwareapplikasjoner mot angrep, såkalt cyber-security. Promon fokuserer på sikkerhetsløsninger som er inkorporert i applikasjoner, og kan gjenkjenne og forhindre angrep uten menneskelig intervensjon - såkalt applikasjonssikkerhet (RASP-teknologi, in-app protection eller application hardening).

Promon har fortsatt den sterke veksten i 2020. Omsetningen økte fra NOK 52 mill. i 2019, til NOK 76 mill. i 2020, en økning på 46 %. EBITDA var i 2020 NOK 12 mill, en økning fra NOK 5 mill. i 2019.

Promons patenterte metode for å proaktivt oppdage og blokkere sikkerhetstrusler muliggjør beskyttelse av applikasjoner og data, på potensielt usikre eller ubeskyttede enheter, uavhengig av hvor enhetene er lokalisert.

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 verticalene.

Promon har i løpet av 2020 vunnet en rekke nye kunder, fått på plass nye distribusjonspartnere og lansert satsningen på det amerikanske markedet.

Selskapet forventer videre solid vekst i 2021.

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



29,1 %

av aksjene eies av Kistefos



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

Oslo Airport City AS

Oslo Airport City (OAC) er Norges største kommersielle utviklingsprosjekt på 1 100 mål beliggende ved Oslo Lufthavn Gardermoen. OAC skal utvikle en ny Airport City, og fremtidige bygg vil blant annet inkludere kontor, hotell, konferansesenter, service/kombinasjonsbygg, lager- og logistikkbygg og rekreasjonsbygg.

OAC oppnådde flere viktige milepæler gjennom året som godkjent detaljregulering av «sentralområdet» og en vellykket kapitalinnhenting. Selskapet ble dog negativt påvirket av pandemien. Tidligere annonserte kontrakter for hotell og konferansesenter ble kansellert grunnet markedsforholdene. Selskapet anser disse prosjektene som viktige for utviklingen av området og vil forfølge disse når markedsforholdene tillater det.

I juni 2020 ble detaljregulering av «sentralområdet» (brutto tomteområde på ca. 325 daa) godkjent. Reguleringen resulterte i en økt utnyttelsesgrad fra 100% til 150% og tillater 350.000 kvm. med fleksibelt byggeformål. Samlet vil OAC kunne utvikle opp mot en million kvm. hvorav over halvparten vil ha logistikk som formål.

Markedet for logistikkeiendom i Oslo-regionen utviklet seg positivt gjennom året og OACs nærmeste nabo, COOPs sentrallager, ble nylig solgt til en rekord yield for området på 3,9%. OAC opplever også god etterspørsel etter logistikkbygg

fra flere sektorer og er blant annet i dialog med aktører innen sjømat, mobilitet og verdilagring. Selskapet vil i 2021 igangsette bygging av et mobilitetsbygg; «Porsche Center». Dette er OACs første bygg.

I november gjennomførte selskapet en emisjon som tilførte selskapet ca. NOK 100 mill. Kapitalen styrket balansen til selskapet, og gir OAC fleksibiliteten til å arbeide med, og sette i gang nye prosjekter.

Selskapet styrket organisasjonen gjennom 2020 ved å ansette ny markedsdirektør samt økonomi- og finansdirektør.

OACs fremtidige inntjening vil være basert på realiseringen av utviklingsprosjektene. Lønnsomheten i selskapet vil derfor variere fra år til år. Selskapet vil arbeide mot en børsnotering i 2021.

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



24,8 %

av aksjene eies av Kistefos



OAC har som mål å utvikle Norges største og mest sentralt beliggende næringspark. Illustrasjonen viser selskapets «Airport City» visjon.

OstomyCure AS

OstomyCure har utviklet et titanimplantat for å bedre livskvaliteten til pasienter med utlagt tynntarm (ileostomi). Hvert år blir et høyt antall personer rammet av Ulcerøs kolitt, Crohns eller tarmkreft. For flere av disse pasientene finnes det i dag ingen andre alternativer enn en tradisjonell permanent ileostomi. 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. 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, tappesystemer, osv.).

Selskapet hadde godt momentum inn i 2020, og har så langt fått operert et antall pasienter. Den globale COVID-19 pandemien har imidlertid ført til at elektiv kirurgi har blitt satt på hold i de områder hvor selskapet gjennomfører sine kliniske studier. Det er ventet at den kliniske studien skal gjenopptas i løpet av 2021. Fram til selskapet gjenopptar den kliniske studien har kostnadsnivået blitt redusert til et minimum.

I løpet av 2020 har selskapet økt antall klinikker som ønsker å være del av den kliniske studien fra to klinikker i ett land til 18 klinikker i fire land.

I desember 2018 fikk selskapet tilkjent et tilskudd fra EU-kommisjonens Horizon 2020 / FTI (Fast Track to Innovation) program på EUR 2,5 mill. 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 74 % av selskapet.

Kistefos AS er representert i selskapets styre ved Nishant Fafalia som styrets leder og Lars Petter Utseth som styremedlem.



73,7 %

av aksjene eies av Kistefos



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

Diffia AS

Diffia er et norsk e-helseselskap stiftet av helsepersonell som selv ønsket smidigere arbeid og mer tid til pasientene i den kliniske hverdagen på sykehus. Selskapet utvikler derfor Nimble, en produktportefølje med moderne digitale løsninger designet for helsepersonell på sykehus og deres pasienter, levert gjennom brukervennlige mobile app-opplevelser.

Gjennom å gi leger, sykepleiere og annet helsepersonell et smidigere arbeidsverktøy styrkes pasientsikkerheten, og man får bedre bruk av dyrebare ressurser gjennom mer effektiv informasjonsinnhenting, kommunikasjon, samhandling og dokumentasjon. Samtidig gjøres on-demand helsetjenester tilgjengelig for pasientene som endelig får oppleve et sømløst og persontilpasset helsevesen. Gjennom utviklingen av Nimble vil selskapet også muliggjøre digital hjemmeoppfølging, noe som de siste år og særlig i kjølvannet av Covid-19 blitt viktige politiske og organisatoriske mål for sykehusene.

Gjennom Nimble adresserer Diffia tre fundamentale utfordringer for helsetjenesten:

1) For mange systemer med svake integrasjoner (i.e. silosystem), som medfører økende administrativ som vanskelig lar seg skalere.

2) Eldrebølgen og for få helsepersonell har ført til mål om at "neste største sykehus Norge bygger er virtuelle sykehus hvor pasienten er hjemme", et målbilde som passer godt med Diffias tilbud av tjenester.

3) Det er i dag store barrierer mellom statlig helsevesen (sykehus) og kommunal helsevesen som fører til dårlig samhandling og dårlig ressursbruk i den enkelte pasientoppfølgingen. Nimble vil kunne bidra sterkt til bedre samhandling gjennom mer brukervennlig informasjonsflyt og med pasienten i sentrum.

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, og hvor de i likhet med øvrige norske sykehus har omfattende planer om å satse på digitalisering og nye mobile løsninger de kommende år. Interesse for løsningene fra andre helseforetak i Helse Sør-Øst RHF oppleves som godt og økende.

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 gode brukeropplevelser bryte ned barrierene mellom spesialisthelsetjenesten, pasienten hjemme og primærhelsetjenesten.

Selskapet har gjennom 2020 hatt fokus på å utvikle og levere nyskapende digitale tjenester til sykehus og pasienter i Helse Sør-Øst, et fokus som fortsetter videre i 2021.

Kistefos investerte i selskapet i 2019, med en ytterligere investering i februar 2021, og eier nå 35,7% av selskapet.

Kistefos er representert i styret ved Kristian Huseby som styrets leder og Alexander Farooq som styremedlem.



35,7 %

av aksjene eies av Kistefos

Kommunal- og moderniseringsminister Nicolai Astrup legger frem Innovasjonsmeldingen om Innovasjon i offentlig sektor, hvor Diffia var et av de utvalgte prosjektene som viser innovasjon i offentlig sektor.



Previwo AS

Previwo er et bioteknologiselskap som utvikler og kommersialiserer produkter innen fiskehelse og akvakultur, basert på forskning gjort av Dr. Henning Sørum fra NMBU (Norges miljø- og biovitenskapelige universitet).

Previwo jobber med forebyggende tiltak relatert til fiskehelse og velferd i oppdrettsnæringen, med fokus på fiskens bakterieflora og dens betydning. Previwo har ett produkt i kommersielt salg, Stembiont, som er en probiotisk løsning hvor utvalgte bakterier tilføres fisken gjennom en badebehandling på smoltstadiet. Bakteriene gir fisken økt tilvekst, mindre lakselus, redusert sårforekomst, lavere forfaktorer samt lavere generell dødelighet. Produktet er bygget med hensyn til et underliggende prinsipp om at det ikke utelukkende er forekomst av skadelige bakterier som forårsaker sykdom, men at syk-

dom også er et resultat av fravær av gunstige og essensielle bakterier.

Selskapet så god vekst i 2020, både i omsetning og i antall kunder, og forventer på bakgrunn av dette fortsatt god vekst i 2021.

Kistefos er representert i styret ved Erik Borgen som styrets leder og Kristian Huseby som styre-medlem.

50,9% av aksjene eies av Kistefos.



50,9 %

av aksjene eies av Kistefos

Prof. Henning Sørum (i midten) og daværende PhD-student Øystein Klakegg (til høyre) observerer fisken på samarbeidspartners Pure Farming AS' anlegg





Isa Genzken, *Schauspieler II, 4* (2014). Installasjonsfoto fra utstillingen *Come Out!* i The Twist som viste frem noe av kunsten Christen Sveaas har donert til Christen Sveaas' Kunststiftelse.

Resultatregnskap

MORSELSKAP			KONSERN	
2019	2020	(Beløp i NOK 1 000)	2020	2019*
DRIFTSINNETEKTER				
0	0	Fraktinntekter skip	7 576 501	9 817 583
0	0	Salgsinntekter, øvrige	1 278 750	1 267 955
0	0	Inntekter bankvirksomhet	3 578 961	3 000 923
0	0	Gevinst/(tap) ved avgang anleggsmidler / virksomhet	0	348 134
8 210	(940)	Annen driftsinntekt	54 309	5 602
8 210	(940)	Sum driftsinntekter	12 488 521	14 440 197
DRIFTSKOSTNADER				
79	68	Variable salg- og varekostnader	549 553	493 216
0	0	Driftskostnader skip	7 387 139	9 678 823
0	0	Rentekostnader og tapsavsetninger bankvirksomhet	932 815	795 717
68 949	55 777	Lønnskostnader	801 479	754 190
781	472	Av- og nedskrivninger på varige driftsmidler og imm. eiendeler	345 337	271 630
100 940	77 360	Annen driftskostnad	1 461 733	1 504 059
170 749	133 677	Sum driftskostnader	11 478 056	13 497 636
(162 539)	(134 617)	DRIFTSRESULTAT	1 010 465	818 608
FINANSINNETEKTER OG -KOSTNADER				
606 435	85 089	Inntekt/(kostnad) fra konsernselskap og tilknyttet selskap	230	1 850
8 331	3 862	Renteinntekter fra selskap i samme konsern	0	(0)
12 122	10 494	Annen renteinntekt	15 933	27 670
412 592	(49 249)	Realiserte gevinster (tap) aksjer og andre fin. instrumenter	(58 796)	67 418
3	35 310	Annen finansinntekt	50 374	45 484
(192 608)	(53 917)	Verdiendring av aksjer og andre fin. instrumenter (urealisert)	86 877	(13 337)
(29 119)	(23 597)	Rentekostnader til selskap i samme konsern	(0)	(0)
(176 040)	(179 947)	Annen rentekostnad	(249 526)	(256 208)
(18 374)	(2 425)	Annen finanskostnad	(75 822)	(46 665)
623 342	(174 380)	Netto finansinntekter / (-kostnader)	(230 729)	(173 788)
460 803	(308 997)	Ordinært resultat før skattekostnad	779 735	644 820
(3 218)	26 591	Skatter	(198 133)	(201 410)
457 585	(282 406)	ÅRSRESULTAT	581 602	443 410
		Minoritetens andel av årsresultat	392 353	230 318
		Majoritetens andel av årsresultat	189 250	213 092

* I 2020 har Advanzia endret prinsipp for beregning av forventede tap etter IFRS 9. Tallene 2019 er omarbeidet for å reflektere endringen.

Balanse

MORSELSKAP			KONSERN	
31.12.19	31.12.20	(Beløp i NOK 1 000)	31.12.20	31.12.19 *
		EIENDELER		
		ANLEGGSMIDLER		
1 690	23 998	Utsatt skattefordel	9 053	8 360
0	0	Goodwill/(negativ goodwill)	58 309	77 940
0	0	Andre immaterielle eiendeler	853 587	872 909
1 690	23 998	Sum immaterielle eiendeler	920 949	959 209
0	0	Fast eiendom	56 680	63 645
0	0	Skip, PSV og AHTS	1 520 961	1 631 496
58 478	84 022	Driftsløsøre, inventar, maskiner o.l.	271 399	241 792
58 478	84 022	Sum varige driftsmidler	1 849 040	1 936 934
3 488 858	3 624 398	Investering i datterselskap	0	0
0	0	Investering i tilknyttet selskap	33 026	26 870
80 730	217 707	Lån til selskap i samme konsern	0	0
4 392	4 436	Andre langsiktige fordringer	5 457	7 238
3 573 980	3 846 541	Sum finansielle anleggsmidler	38 483	34 108
3 634 147	3 954 561	Sum anleggsmidler	2 808 472	2 930 251
		OMLØPSMIDLER		
0	0	Varelager / beholdninger	272 875	383 114
2 153	77	Kundefordringer	405 212	505 996
0	0	Utlån til kunder og finansinstitusjoner - bankvirksomhet	19 858 034	17 558 155
240 787	137 288	Fordring på selskap i samme konsern	1 460	7 515
0	0	Bundne bankinnskudd	103 465	122 396
174 299	278 134	Andre fordringer	482 082	453 004
417 238	415 499	Sum varelager og fordringer	21 123 129	19 030 181
499 647	947 095	Aksjer og andre finansielle instrumenter	1 387 124	886 138
0	0	Innskudd bankvirksomhet	7 407 758	7 106 513
646 128	1 246 500	Bankinnskudd og kontanter	1 710 895	1 215 073
1 563 014	2 609 094	Sum omløpsmidler	31 628 906	28 237 905
5 197 161	6 563 655	SUM EIENDELER	34 437 378	31 168 155

* I 2020 har Advanzia endret prinsipp for beregning av forventede tap etter IFRS 9. Tallene 2019 er omarbeidet for å reflektere endringen.

MORSELSKAP			KONSERN	
31.12.19	31.12.20	(Beløp i NOK 1 000)	31.12.20	31.12.19 *
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		
1 352 940	779 734	Annen egenkapital	1 281 395	1 322 913
		Minoritetsinteresse	1 566 487	1 146 602
1 741 276	1 168 070	Sum egenkapital	3 236 218	2 857 852
LANGSIKTIG GJELD				
0	0	Utsatt skatt	0	60 000
0	0	Avsetninger for pensjonsforpliktelser	19 096	28 910
0	0	Gjeld til kredittinstitusjoner	1 097 668	1 030 772
517 506	629 786	Gjeld til selskap i samme konsern	0	0
2 350 000	3 629 500	Obligasjonslån	3 629 500	2 350 000
0	0	Ansvarlig lån bankvirksomhet	486 758	553 777
5 668	3 092	Øvrig langsiktig gjeld	38 949	21 656
2 873 174	4 262 378	Sum langsiktig gjeld	5 271 972	4 045 116
KORTSIKTIG GJELD				
0	0	Innlån fra kunder og finansinstitusjoner - bankvirksomhet	23 863 120	22 073 523
17 233	15 948	Leverandørgjeld	160 912	184 332
0	0	Betalbar skatt	229 345	102 389
12 164	2 725	Skyldig offentlige avgifter	66 937	69 235
288 292	555 872	Skyldig utbytte/konsernbidrag	290 800	311 814
265 022	558 661	Annen kortsiktig gjeld	1 318 073	1 523 894
582 710	1 133 206	Sum kortsiktig gjeld	25 929 188	24 265 188
3 455 885	5 395 583	Sum gjeld	31 201 159	28 310 304
5 197 161	6 563 655	SUM EGENKAPITAL OG GJELD	34 437 378	31 168 155

* I 2020 har Advanzia endret prinsipp for beregning av forventede tap etter IFRS 9. Tallene 2019 er omarbeidet for å reflektere endringen.

Oslo, 16. mars 2021, 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

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, rue Gabriel Lippmann
Parc d'Activité Syrdall 2
L-5365 Munsbach
Luxembourg
Tel.: +35 226 387 500
www.advanzia.com

Viking Supply Ships AB

Idrottsvägen 1
444 31 Stenungsund
Sverige
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

Stortingsgata 4
NO-0158 Oslo
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

TradelX Ltd.

18 Saint Swithins Lane,
London
EC4N 8AD, UK
Tel.: +44 203 287 0744
www.tradelx.com

NextGenTel AS

Sandslimarka 31
NO-5254 Sandsli
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

Bygdøy allé 23
NO-0262 OSLO
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

Instabank ASA

Drammensveien 175
0277 OSLO
www.instabank.no/

Komplett Bank ASA

Vollsveien 2A
1366 Lysaker
www.komplettbank.no/

Kreditering av fotografer

Dag Fosse: side 4 og 5
Stian Sagstuen: side 16-17
Benjamin Ward: side 23 og 46
Vegard Kleven: for- og bakside



Lawrence Weiner (født i 1942 i Bronx, USA) har vært ledende innen konseptkunsten siden 1960-tallet, og var blant de første som presenterte tekst som kunst. Ifølge Weiner er den viktigste forutsetningen for at et kunstverk eksisterer ikke at det foreligger fysisk, men at noen erfarer det. Han mener at hver enkelt betrakter kan tolke verket fritt ut fra egne ønsker og behov. På den måten fremmer han en kunstforståelse som vektlegger universell kunstnerisk tilgjengelighet.

Weiner besøkte Kistefos vinteren 2016 og har utarbeidet fire nye kunstverk spesielt for museet. Tekstverkene er montert på fasadene til kraftverket, og går i direkte dialog med stedets rike industrihistorie, med klare referanser til papirindustrien, samtidig som det kan ses i sammenheng med dagens kraftproduksjon. Kunstneren arbeider sjeldent såpass stedsspesifikt, ettersom han i løpet av sin 60 år lange karriere har utviklet et stort antall tekstverk som kan tilpasses ulike situasjoner og steder.

I 1968 lagde Weiner en intensjonserklæring som han fremdeles arbeider ut fra:

1. The artist may construct the work.
2. The work may be fabricated.
3. The work need not be built.

Erklæringen antyder at verket allerede eksisterer uten kunstner og uten sted. Likevel er Weiner tett knyttet til ideen om det stedsspesifikke, og hvordan konteksten er med på å forme verket. Weiner søker evigvarende bevegelse i verkene, slik omdefineres kunstverket gang på gang for hvert møte med en ny leser.

For- og bakside:

Verksdetaljer:

Kunstner: Lawrence Weiner

Titler:

A BRANCH BENT TO THE POINT OF SNAPPING
EN GREN SPENT TIL BRISTEPUNKTET

A TWIG CRUSHED TO DUST UNDERFOOT
EN KVIST KNUST TIL STØV UNDER SÅLEN

BRICK & MORTAR USED TO FORM A DAM
MURSTEIN & MØRTEL FORMET EN DEMNING

TO INTERRUPT THE FLOW OF A WATERWAY
Å FORSTYRRE VANNVEIENS FLYT

Materiale:

LANGUAGE + THE MATERIALS REFERRED TO

Avduket 2020

Varierende mål.

Unikt, stedsspesifikt verk laget for Kistefos.



A BRANCH BENT TO THE POINT OF SNAPPING
EN GREN SPENT TIL BRISTEPUNKTET

A TWIG CRUSHED TO DUST UNDERFOOT
EN KVIST KNUST TIL STØV UNDER SÅLEN



KISTEFOS

Kistefos AS
Dokkveien 1, 0250 Oslo
Postboks 1253 Vik, 0111 Oslo
Telefon: 23 11 70 00
www.kistefos.no