



KISTEFOS
2021

Innhold

Viktige hendelser 2021	03
Kistefoskonsernet	06
Årsberetning	08
Ansvarlig eierskap	16
Porteføljen	20
Advanzia Bank S.A.	20
Western Bulk Chartering AS	22
Viking Supply Ships AB	24
1881 Group	26
NextGenTel AS	28
Bitpro AS	29
Lumarine AS	30
Marco Polo Network	31
Antler	32
Komplett Bank ASA	34
Instabank ASA	34
Semine AS	35
Oslo Airport City AS	36
Andre engasjement	37
Resultatregnskap	39
Balanse	40
Adresser	42

Kistefos

- Kistefos AS ble etablert i 1998 da Christen Sveaas samlet sine investeringssselskap 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 innenfor finansielle tjenester, TMT, offshore og shipping, men også strategiske investeringer i andre bransjer.
- Verdiskapning skjer gjennom finansiell og industriell ekspertise innenfor kjernesektorene og aktivt eierskap. Investeringene varierer fra oppstartsselskap til mer modne selskap. Kistefos har et fleksibelt eiersyn med tanke på investeringshorisont og objekt.
- Kistefos' investeringsportefølje er i hovedsak rettet mot europeiske selskap og styres fra hovedkontoret i Oslo.

Viktige hendelser 2021

- Kistefoskonsernet oppnådde et resultat etter skatt på 1 516 MNOK for året. Dette er en økning på 934 MNOK fra 2020, da konsernet hadde et resultat etter skatt på 582 MNOK.
- Advanzia fikk et resultat etter skatt på 121 MEUR, opp fra 101 MEUR i 2020. Til tross for utstrakte pandemiestriksjoner gjennom året opplevde banken vekst på alle de viktigste måleparameterne. Antall aktive kredittkorkunder økte med 5% til 1,23 millioner, og netto inntekter økte med 13% til 336 MEUR.
- Western Bulk leverte det beste resultatet noen gang med et resultat etter skatt på 81 MUSD. Gode markedsforhold og vesentlige organisatoriske endringer har muliggjort rekordresultatet. Selskapet ble notert på Euronext Growth i september, og i forbindelse med noteringen gjennomførte selskapet en emisjon på 15 MUSD.
- Viking Supply Ships fikk i 2021 et resultat etter skatt på -118 MSEK, som er en forbedring fra 2020 da det var på -191 MSEK. Selskapet fikk levert to moderne PSV-er med isklasse i første halvår. I andre halvår av 2021 gjennomførte VSS en emisjon med nettoproveny på 98 MSEK.
- Kistefos gjennomførte flere investeringer i eksisterende og nye porteføljeselskap og det ble totalt investert rundt 550 MNOK gjennom året.
- Aspit ble solgt i andre kvartal, noe som resulterte i en bokført gevinst på 107 MNOK. Salget av Prisguiden i tredje kvartal medførte en bokført gevinst på 227 MNOK.
- Kistefoskonsernet hadde fri likviditet på 1 407 MNOK ved årsskiftet.

RESULTATREGNSKAP (NOK mill.)	2021	2020	2019	2018	2017
Driftsinntekter	18 161	12 489	14 440	14 379	9 377
Driftsresultat	1 541	1 010	819	2 286	205
Årsresultat	1 516	597	443	1 797	341
BALANSE					
Anleggsmidler	3 025	2 808	2 930	2 465	3 360
Bankinnskudd	1 407	1 711	1 215	2 685	1 057
Utlån til kunder og finansinstitusjoner - bank	21 830	19 858	17 558	14 565	12 092
Øvrige omløpsmidler	11 974	10 060	9 465	7 207	6 322
Egenkapital	3 411	3 236	2 858	3 095	2 209
Langsiktig gjeld	9 379	5 272	4 045	3 912	4 192
Innlån fra kunder og finansinstitusjoner - bankvirksomhet	22 422	23 863	22 074	17 386	15 295
Øvrig kortsiktig gjeld	3 024	2 066	2 192	2 529	1 135
Bokført totalkapital	38 237	34 437	31 168	26 922	22 831
SOLIDITET					
Bokført egenkapitalandel	8,9%	9,4%	9,2%	11,5%	9,7%



Amerikanske Carol Bove (f. 1971) har laget et monumentalt, stedsspesifikt verk til Kistefos som ble avduket på museets sesongåpning 23. mai. Verket er tro mot hennes stil og uttrykk, og skapt i hennes foretrukne materiale de seneste årene: stål.

På tross av de harde, tunge materialene hun bruker, har de ferdige verkene en letthet i seg, som gjør at de oppfattes myke, lette og medgjørlike.

Bove jobber med kombinasjonen av funne gjenstander, deriblant gammelt stål som hun finner på skraphauger, og masseprodusert, prefabrikkert stål som er møysommelig bearbeidet. Resultatet er store, taktile verk som oppleves både rå og skjøre på samme tid.

Bove plasserer materialene i sentrum og lar dem snakke for seg selv. Hun benytter seg ikke av forberedende skisser, selv de store skulpturene blir til på spontant og improvisert vis, ved hjelp av løftekraner og hydraulikk.

Skulpturen på Kistefos er laget med stål fra et lasteskip som sank utenfor Fedje i 2007. Det er den rustne delen som er fra skipet, mens den røde delen er møysommelig bearbeidet av kunstneren fra en helt rett og industrielt masseprodusert komponent / firkantstål.



Carol Bove, *PASANASAP*, 2021
Funnet stål, rustfritt stål og uretanmaling
365,8 × 431,8 × 315 cm

Kistefoskonsernet

Kistefoskonsernets investeringer (eierandel)

60,3%

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, Italia og Spania.

68,1%

Western Bulk Chartering AS

Western Bulk Chartering er en av verdens ledende logistikkoperatører innenfor Handymax- og Supramax-markedet.

78,8%

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 PSV-er (alle seks med isklasse). I tillegg driver selskapet fem isbrytere for det svenske sjøfartsverket.

100%

1881 Group AS

1881 Group eier Opplysningen 1881, Digitale Medier 1881, Idium og Tjenestetorget, som sammen er den ledende aktøren for nummeropplysninger i Norge via telefon, web-SMS og mobile applikasjoner. Gruppen leverer også annonsering og drift av hjemmesider for bedrifter, og kobler sammen kunder og tjenesteleverandører.

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 (Fixed Wireless Access).

73,7%

Bitpro AS

Bitpro er en totalleverandør av IT-tjenester og digitale kommunikasjonstjenester til bedriftsmarkedet. Selskapet vil benytte fiber og FWA (Fixed Wireless Access) som produktplattform i fremtiden.

82,1%

Lumarine AS

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

29,5%

Marco Polo Network

Marco Polo Network 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.

6,8%

Antler

Antler er et globalt, tidligfase venturefond som gjennom start-up- og akselerator-program på flere kontinenter investerer i spesielt dyktige personer og deres gode ideer. Kistefos har kommittert 8 MUSD til 3 av Antlers fond.

23,9%

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 merkevarene innenfor fritids- og forbruksfinansiering. Komplett Bank leverte i 2021 et resultat etter skatt på -208,7 MNOK.

25,0%

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 legger stor vekt på innovasjon i produktporteføljen og kundeopplevelsen. Banken ble stiftet i 2016 og drives fra Oslo. Instabank leverte i 2021 et resultat etter skatt på 83,4 MNOK.

52,7%

Semine AS

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

27,9%

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 med næringsarealer innenfor hotell, konferansesenter, logistikkbygg, kontor m.v. OAC har startet byggingen av elbilsenter og sjømatsenter. Selskapet arbeider med flere nye prosjekt.

Årsberetning

- Kistefoskonsernet oppnådde et resultat etter skatt på 1 516 MNOK for året. Dette er en økning på 934 MNOK fra 2020, da konsernet hadde et resultat etter skatt på 582 MNOK.
- Advanzia Bank økte resultatet etter skatt med 20% og endte på 121 MEUR mot 101 MEUR i 2020. Til tross for pandemien økte lånebalansen gjennom året med 15% til 2 205 MEUR, mens antall aktive kunder økte med 7% til ca. 1,23 millioner.
- Western Bulk leverte det beste resultatet noen gang med et resultat etter skatt på 81 MUSD. I 2020 var resultatet etter skatt på 3,2 MUSD. Selskapet kapitaliserte på et stigende marked med mer tonnasjeforpliktelser enn lasteforpliktelser. Selskapets ledelse og organisasjon har gjennomført en vellykket endringsprosess som sammen med et sterkt marked har vært med på å muliggjøre rekordåret.
- Viking Supply Ships oppnådde et resultat etter skatt på -118 MSEK i 2021 mot -191 MSEK i 2020. Resultatet er negativt påvirket av den globale covid-19-pandemien, overkapasitet av ankerhåndteringsfartøy i markedet samt lav aktivitet blant oljeselskapene også i 2021.
- Kistefoskonsernet gjennomførte i 2021 to salgstransaksjoner. I juni ble Aspit AS (47,6% eierandel) solgt, og bokført gevinst i Kistefos ble 107 MNOK. I september solgte det heleide datterselskapet 1881 Group AS aksjebeholdningen i Prisguiden AS (51% eierandel), noe som medførte en bokført gevinst i konsernet på 227 MNOK.
- Kistefoskonsernet har fortsatt å investere i eksisterende og nye porteføljeselskap gjennom året og det ble totalt investert rundt 550 MNOK.
- Konsernets frie likviditet utgjorde 1 407 MNOK (2020: 1 711 MNOK) ved utgangen av året, og morselskapets frie likviditet var 204 MNOK (2020: 1 247 MNOK).



1 516 MNOK.

Resultat etter skatt for
konsernet

Kistefoskonsernets omsetning i 2021 var 18 161 MNOK. Dette representerer en økning fra 2020 på 5 672 MNOK. Økningen skyldes i hovedsak økt omsetning i Western Bulk Chartering og Advanzia.

Driftsresultatet for året var 1 541 MNOK, mot 1 010 MNOK i 2020. Økningen i driftsresultatet kommer av et høyere driftsresultat i Western Bulk Chartering og Advanzia.

Konsernets netto finansresultat gikk fra -231 MNOK i 2020 til 235 MNOK i 2021. Endringen forklares i hovedsak av gevinster ved salg av Aspit og Prisguiden samt høyere gevinster på finansielle instrumenter i 2021 sammenlignet med året før.

Resultat etter skatt endte på 1 516 MNOK for 2021, mot 582 MNOK i 2020.

Konsernets totale balanseførte eiendeler var 38 237 MNOK pr. 31.12.2021, som var en økning på 3 799 MNOK fra 34 437 MNOK pr. 31.12.2020. Økningen forklares i hovedsak av økt forretningsvolum i Advanzia Bank og Western Bulk.

Konsernets langsiktige gjeld var 9 379 MNOK pr. 31.12.2021, mot 5 272 MNOK pr. 31.12.2020. Endringen skyldes i hovedsak utstedelse av en 475 MEUR ABS-fasilitet (lån med sikkerhet i deler av låneporteføljen) i Advanzia Bank.

Den kortsiktige gjelden var på balansedagen 25 447 MNOK (25 929 MNOK i 2020), hvorav innskudd fra kunder i Advanzia Bank utgjorde 22 422 MNOK.

Konsernets bokførte egenkapital var 3 411 MNOK pr. 31.12.2021, mot 3 236 MNOK pr. 31.12.2020. Det vurderes at konsernet har betydelige merverdier utover bokførte verdier.

For konsernet var netto kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter -2 102 MNOK og -108 MNOK fra investeringsaktiviteter. Netto kontantstrøm fra finansieringsaktiviteter var 3 528 MNOK.

For morselskapet var netto kontantstrøm fra operasjonelle aktiviteter -405 MNOK og 470 MNOK fra investeringsaktiviteter. Netto kontantstrøm fra finansieringsaktiviteter var -1 107 MNOK.

Konsoliderte virksomheter

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

Til tross for at 2021 ble nok et år preget av covid-19, leverte Advanzia fortsatt tilfredsstillende vekst under de rådende forhold. Resultatet etter skatt økte med 20% og endte på 120,7 MEUR, mot 100,5 MEUR i 2020, samtidig som netto lånebalanse endte på 2 042 MEUR, tilsvarende en vekst på 275 MEUR (16%). Antall aktive kredittkortkunder var ved utgangen av året 1 232 000, ca. 7% flere enn året før.

Som i 2020 fortsatte covid-19-pandemien å påvirke veksten i antall kunder og lånebalansen. Nedstengninger av samfunnet har hatt sterk negativ innvirkning på bl.a. reise- og restauranterbransjen. Dette er sektorer som tradisjonelt har høy grad av revolverende kredittkortbruk, og som således er viktige sektorer for Advanzia.

Banken lanserte i 2021 en moderne skybasert plattform samt en ny mobilapplikasjon i alle markeder. Disse initiativene har ført til en betydelig forbedring i brukeropplevelsen for bankens kunder og bidrar til at banken er fremtidsrettet og konkurransedyktig.

Egenkapitalavkastningen var i 2021 40,0%, mot 40,8% i 2020.

Advanzia hadde også et vellykket år på finansieringssiden. Banken utstedte 400 MNOK i AT1-obligasjoner og 30 MEUR i T2-obligasjoner gjennom året. I tillegg lyktes banken med den første europeiske ABS-transaksjonen med sikkerhet i en tysk kredittkortportefølje. Låneopptaket var på 475 MEUR og representerer et ytterligere steg videre i bankens strategi om diversifisering av funding. Advanzia hadde ved utgangen av året en kapitaldekningsgrad på 26,3% (inkludert årets resultat).

Banken utbetalte i november 2021 et utbytte på 78 MEUR fra 2020-resultatet.

Western Bulk Chartering AS (68,1% eierandel)

For 2021 endte resultatet etter skatt på 81,0 MUSD, et rekordår for selskapet og en betydelig forbedring fra 3,2 MUSD i 2020. Western Bulk dro nytte av et stigende marked med en overvekt av tonnasjeforpliktelser sammenlignet med last. Prioriteringen av kortsiktig markedseksposering gjorde det mulig for selskapet å raskt snu posisjoner, og slik dro Western Bulk også nytte av markedsnedgangen som startet i oktober.



Advanzia fikk et rekordhøyt resultat etter skatt på 120,7 MEUR.

Western Bulk opererte i snitt 112 skip pr. dag i 2021, mot 110 pr. dag i 2020.

Selskapet ble notert på Euronext Growth med første handelsdag 20. september 2021. I forbindelse med noteringen gjennomførte selskapet en emisjon på 15 MUSD på 30 NOK pr. aksje. Aksjekursen har senere steget til rundt 65 NOK i skrivende stund.

Viking Supply Ships AB (78,8% eierandel)

Konsernet Viking Supply Ships AB (VSS) fikk et resultat etter skatt på -118 MSEK i 2021 (-191 MSEK i 2020). Nettoomsætningen var 312 MSEK i 2021 (286 MSEK i 2020), hvorav 120 MSEK (123 MSEK i 2020) stammer fra AHTS-virksomheten, og 192 MSEK stammer fra Services og Ship Management (163 MSEK i 2020). EBITDA for konsernet endte på -49 MSEK i 2021, mot -101 MSEK i 2020. Den globale pandemien, overkapasitet av ankerhåndteringsfartøy i markedet samt lav aktivitet blant oljeselskapene har påvirket selskapets resultater negativt i 2021.

VSS hadde to AHTS-fartøy i spotmarkedet i 2021, mens to AHTS-fartøy var i varmt opplag. Den gjennomsnittlige dagraten for selskapets AHTS-fartøy var i 2021 ca. 34 000 USD (27 000 USD i 2020) og utnyttelsesgraden var 55% (40% i 2020), ekskludert fartøy i opplag.

Driften i VSS-konsernet omfattet ved utgangen av året de fire egne AHTS fartøyene (hvorav to har isklasse 1A Super, og to har isklasse 1A), to moderne PSV-er med isklasse (VSS tok levering av begge PSV-ene i 2021 og eier 30% av skipene) samt fem isbrytere for det svenske sjøfartsverket.

1881 Group AS (100% eierandel)

1881 Group AS hadde i 2021 en omsetning på 374 MNOK (390 MNOK i 2020), og konsernet oppnådde et EBITDA-resultat på 100 MNOK (95 MNOK i 2020).

2021 ble preget av flere større transaksjoner i 1881 Group. Prisguiden AS ble solgt til svenske PriceRunner, noe som medførte en regnskapsmessig gevinst på 227 MNOK i 2021. Oppgjøret var en kombinasjon av kontantoppgjør og aksjer i PriceRunner, før PriceRunner noe senere ble solgt til Klarna, med ytterligere gevinst for 1881 Group i 2022. Videre kjøpte selskapet Tjenestetorget- konsernet fra ABBH (tidligere Asker og Bærums Budstikke). Tjenestetorget utfyller 1881 Group og gjør at konsernet øker omsetningen.

NextGenTel Holding AS (100% eierandel)

I 2021 endte den samlede omsetningen på 540 MNOK, mot 577 MNOK i 2020. EBITDA for perioden ble 13 MNOK, mot 45 MNOK i 2020.

Kobberaksessene er ved utgangen av 2021 i all hovedsak faset ut, og NextGenTel satser nå på fiber og FWA (Fixed Wireless Access) i tillegg til telefoniprodukter over fast infrastruktur. Teknologimigreringen tynget marginene i 2021 ved at selskapet opprettholdt et unormalt høyt antall nedkoplinger og oppkoplinger av ulike former for høyhastighetsbredbånd.

Bitpro (73,7% eierandel)

Bitpro AS hadde i 2021 en omsetning på 259 MNOK, mot 240 MNOK i 2020. Samlet EBITDA for perioden er på 19 MNOK, mot 33 MNOK i 2020.

Bitpro har avtaler med de største og viktigste leverandørene av fiberaksess i Norge, og var en av de første aktørene som kom i gang med leveranse av FWA (Fixed Wireless Access) allerede i 2020. Fiber- og FWA-produktene har vært produktplattformen for selskapet når de i 2021 har migrert de fleste av SMB-kundene fra kobber til nye, moderne aksessprodukter. Dette arbeidet vil fortsette i 2022, men da med vekt på selskapets storkundesegment.

Lumarine AS (82,1% eierandel)

Selskapet hadde i 2021 en omsetning på 135 MNOK, en økning fra 2020 (113 MNOK). EBITDA var i 2021 ca. 15 MNOK, en økning fra ca. -2 MNOK i 2020. Resultat etter skatt endte på -28 MNOK, mot -36 MNOK i 2020. De finansielle resultatene for 2021 var negativt påvirket av kostnader knyttet til oppvarming av vann grunnet midlertidig driftsstans på Equinors anlegg på Tjeldbergodden.

Lumarine har tre oppdrettsanlegg som ligger henholdsvis på Tømmervåg, Sleneset og Tjeldbergodden. Selskapet driver utelukkende med torsk og berggylt.

I 2021 gjennomførte selskapet en emisjon på totalt 75 MNOK for å finansiere en utvidelse av produksjonskapasiteten på Tjeldbergodden for å levere volumer under langsiktige kontrakter for berggylt og torsk.

Morselskapet Kistefos AS

Morselskapet hadde et driftsresultat i 2021 på -288 MNOK (-135 MNOK i 2020). Endringen skyldes i hovedsak høyere sponsorkostnader i 2021.



Western Bulk oppnådde et resultat etter skatt på 81 MUSD.



Selskapet gjorde store investeringer i moderne aksessplattformer i NextGenTel og Bitpro.

Finansresultatet for perioden var 1 108 MNOK, mot -174 MNOK i 2020. Finansresultatet er i hovedsak drevet av utbytter fra datterselskaper og salg av aksjer og finansielle instrumenter, og var 1 282 MNOK høyere i 2021 sammenlignet med 2020, blant annet på grunn av at Advanzia Bank i 2021 igjen kunne utbetale utbytte. Morselskapet inntektsførte utbytter fra Advanzia Bank på 1 026 MNOK i 2021.

Resultat etter skatt for morselskapet ble 815 MNOK i 2021, mot -282 MNOK i 2020.

Morselskapets frie likviditet ved utgangen av året var 204 MNOK, mot 1 247 MNOK i 2020.

Morselskapets bokførte egenkapital var 1 383 MNOK pr. 31.12.2021, mot 1 168 MNOK pr. 31.12.2020. Egenkapitalandelen var 23% ved årsskiftet (18% ved utgangen av 2020).

Utviklingen i ikke-konsoliderte porteføljeselskaper

Komplett Bank ASA (23,89% eierandel inkl. nærstående)

Komplett Bank leverte i 2021 et resultat etter skatt på -208,7 MNOK, mot 262,8 MNOK i 2020. Det svake resultatet skyldes en engangseffekt på -546 MNOK (før skatt) i forbindelse med ekstraordinære tapsavsetninger, og banken forventer følgelig et betydelig bedre resultat i 2022. Netto lånebalanse ble 7 397,8 MNOK, tilsvarende en reduksjon på 12% fra 2020, primært grunnet salg av misligholdte låneporteføljer. Den underliggende veksten justert for salg av låneporteføljer var -3%.

Banken fikk i oktober Øyvind Oanes på plass som ny administrerende direktør. Gjennom fjerde kvartal har han ledet banken gjennom en strategiprosess der det har blitt lagt vekt på strømlinjeforming av organisasjonen, effektivitetstiltak samt en forenkling av teknologiplattformen. Det er forventet at disse initiativene vil føre til betydelig bedre finansielle resultater over tid.

Instabank ASA (24,99% eierandel)

Instabanks totale inntekter i 2021 endte på 321,1 MNOK, 22% over fjoråret. Selskapets driftskostnader økte med 13%, samtidig som tapsavsetningene ble redusert fra 92,9 MNOK til 80,9 MNOK, tilsvarende en reduksjon på 13%. Instabank leverte i 2021 et resultat etter skatt på 83,4 MNOK, 95% høyere enn fjoråret. Netto lånebalanse ble 3 832,1 MNOK, tilsvarende en vekst på 35%.

Marco Polo Network (29,5% eierandel)

Marco Polo Network Operations Ltd. (tidl. TradeIX Ltd.) har i 2021 prioritert salg og utvikling av produktene Receivables Discounting, Maritime og Supplier Pay. I forbindelse med reorganiseringen ble det etablert dedikerte team innenfor hvert av produktområdene. Selskapet har lansert sitt første produkt i markedet, Receivables Discounting, som forenkler salg av kundefordringer for kunden. Kunder skal fortløpende integreres i løsningen. Videre har Marco Polo Network ferdigstilt Maritime produktet, en løsning som forenkler finansiering knyttet til havneanløp og kanallpasseringer.

Marco Polo Network har i 2021 hentet totalt 40 MUSD i en Serie B-runde, og konvertert 24,5 MUSD i konvertibel gjeld (inkl. renter), utstedt i 2020. Kistefos har i den forbindelse investert 8,5 MUSD i selskapet, i tillegg til konverteringen av gjelden (hvorav Kistefos hadde 8,5 MUSD).

Semine AS (52,7% eierandel)

I 2021 har Semine prioritert salg og integrering av kunder innenfor selskapets produkt. Selskapet leverte en omsetning for året på 25 MNOK, mot 21 MNOK i 2020. EBITDA i 2021 var -43 MNOK, mot -19 MNOK i 2020. Semine hadde ved utgangen av 2021 signert kontrakter som utgjør 33,1 MNOK i årlige inntekter.

Semine har utviklet en automasjonsløsning basert på kunstig intelligens for å håndtere inngående faktura. Ved utgangen av 2021 håndterte Semine ca. 180 000 fakturaer i måneden for i underkant av 70 selskaper på tvers av bransjer og størrelser.

I juni 2021 økte Kistefos eierandelen fra 50,0% til 52,7% gjennom en emisjon. Selskapet ble tilført totalt 50 MNOK i egenkapital der både de største aksjonærene og ansatte deltok.

Oslo Airport City AS (27,9% eierandel)

Oslo Airport City har hatt en positiv utvikling gjennom 2021 og har oppnådd flere viktige milepæler. Byggingen av et nytt elbilsenter for Porsche-forhandleren Autozentrum AS er i gang, og det samme gjelder for World Seafood Center. Mot slutten av året ble det inngått en avtale med leietakere om et høystandard verdilager hvor det forventes igangsetting i 3. kvartal.

Kistefos har i begynnelsen av 2022 økt sin eierandel fra 24,8% til 27,9%.



Kistefos har økt eierandelen i Oslo Airport City til 27,9 %.

Organisasjon og miljø

Kistefoskonsernet, inkludert tilknyttede selskaper, sysselsatte ved utgangen av 2021 totalt 1 309 årsverk. Morselskapets hovedkontor er i Oslo. Konsernet driver en global virksomhet.

I morselskapet var antall årsverk ved utgangen av året 15,5. Arbeidsmiljøet i Kistefos er godt. I 2021 var sykefraværet på 84 dager (2,6 %) i morselskapet. Det er ikke rapportert om skader eller ulykker i konsernet eller i morselskapet i 2021.

Konsernet er opptatt av å legge til rette for å gi begge kjønn like muligheter i forbindelse med kompetanseheving, lønn og utviklingsmuligheter. Konsernet praktiserer en personal- og rekrutteringspolitikk som ikke diskriminerer. Morselskapet og konsernet praktiserer likestilling ved ansettelse og søker en balansert fordeling mellom kjønnene. Kistefoskonsernet har utarbeidet en egen «code of conduct» som beskriver de retningslinjene som ligger til grunn blant annet for å hindre diskriminering og å 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. Det respektive styret 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 medførte også i 2021 store endringer i arbeidsrutiner, utstrakt bruk av hjemmekontor og svært begrenset reisevirksomhet i store deler av året. Arbeidet har ikke blitt vesentlig negativt påvirket av endringene, noe som viser at organisasjonen er tilpasningsdyktig.

Konsernets risikoer

Konsernet er eksponert for ulike typer risiko. Styret og ledelsen følger aktivt opp de ulike delene av virksomheten som er eksponert mot risiko. Kistefos AS har tegnet en styreansvarsforsikring med et bredt dekningsomfang og en forsikringssum som etter styrets oppfatning reflekterer selskapets eksponering.

Utover den markedsrisikoen som ligger iboende i det enkelte selskap eller prosjekt, er det også

andre driftsrisikoer og finansielle risikoer forbundet med konsernets aktiviteter. Konsernet er eksponert for valutarisiko og sikrer driftsaktiviteter, aktiva og passiva mot valutasvingninger der dette anses som formålstjenlig.

Det er risiko forbundet med kortsiktig og lang-siktig likviditet i konsernet, og styret er opptatt av at likviditeten til enhver tid skal kunne dekke konsernets behov. Styrets innsats for likviditet er viktig med volatile finansmarkeder og skal sikre oppfyllelse av morselskapets og konsernets forpliktelser. Videre skal konsernet være posisjonert til å handle opportunistisk når interessante muligheter eventuelt kommer.

Konsernet er også eksponert mot endringer i rentenivå. Morselskapet har rentebærende gjeld knyttet til NIBOR. For konsernets bankvirksomhet er kredittrisiko og regulatorisk risiko de største risikoene. Advanzia har en egen kredittfunksjon som overvåker og vurderer risiko.

Vesentlige hendelser etter balansen-dagen 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.

Utsikter for 2022

Advanzia forventer i sine markeder lavere arbeidsledighet, redusert statsunderskudd og rundt 4% vekst i bruttonasjonalprodukt. I tillegg oppheves covid-19 restriksjoner. Dette kan gi økt aktivitet og forbruk, men situasjonen rundt krigen i Ukraina gjør utsiktene mindre forutsigbare.

Western Bulk opererer 108 skip ved inngangen til 2022. Sammenlignet med de seneste årene er markedsratene på et relativt høyt nivå med høy volatilitet. Selskapet eier ikke skip og har en fleksibel forretningsmodell som kan dra nytte av både vekst og fall i markedet. Utsiktene for lønnsomhet i 2022 er derfor gode men det forventes ikke resultat på samme nivå som i 2021.

For VSS vil forbedring av covid-19-situasjonen og global økonomisk vekst bidra til høyere oljepris, som støtter økt aktivitet i olje- og gasssektoren. Med forventninger om flere rigger i operasjon fra andre kvartal forventes det også

økt etterspørsel etter AHTS-tonnasje. Men det er fremdeles overkapasitet i markedet, og det er vanskelig å forutse hvor lenge forbedrede markedsbetingelser vil vare, og hvordan de vil påvirke rater og utnyttelsesgrader. Den nåværende situasjonen etter Russlands angrep på Ukraina gjør det imidlertid uaktuelt for VSS å arbeide mot kontrakter i Russland. Kontrakten VSS annonserte i januar 2022 vil sannsynligvis kanselleres eller utsettes.

1881 Group forventer at veksten fra nye forretningsområder og nye tjenester oppveier for mye av det fallende markedet innenfor tradisjonelle opplysningstjenester. Etter en rekke oppkjøp de siste årene har 1881 Group ambisjoner om både strategisk og organisk vekst, særlig innenfor sektorer som har tangeringspunkter med konsernets virksomhet. Det forventes stabile resultat.

NextGenTel forventer å få lavere omsetning i 2022 enn i 2021. Årsaken skyldes fall fra utgående produktområder (kobberbasert bredbånd, TV, Voice og utland). Veksten fra nye produkter oppveier for fallet fra gamle produkter, hvor fiberløsninger vokser mer enn 35% innværende år. I 2022 forventer NextGenTel å ha 70% av omsetningen på nye omsetningsområder.

Bitpro forventer lavere omsetning og lavere marginer i 2022 sammenlignet med 2021. Dette skyldes fortsatt migrering av kunder

fra kobber til nye og moderne aksessprodukter. Bitpro ønsker å være en aktiv pådriver for konsolidering i sitt relevante marked, og har løpende dialog med spennende aktører om samarbeid eller oppkjøpsmuligheter.

Lumarine har gjennom videre leveranser av berggylt og torsk under inngåtte kontrakter samt videre ekspansjon og satsning på torsk lagt et godt fundament for videre vekst og lønnsomhet i 2022.

Krigen i Ukraina og sanksjoner mot Russland skaper global usikkerhet. Det er ikke klart hvordan dette vil påvirke Kistefoskonsernet, men både råvarepriser og verdenshandel endres som følge av krigen og sanksjonene. Dette har foreløpig uoversiktlige konsekvenser for selskapene i Kistefoskonsernet.

Disponering av årets resultat

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

Årsresultat	814 560
Overført til annen egenkapital	-214 560
Avsatt konsernbidrag	-589 375
Avsatt utbytte	-10 625
Sum disponert	-814 560

Styret foreslår at det gis NOK 115 204 i konsernbidrag til datterselskaper.

Oslo, 16. mars 2022,
i styret for Kistefos AS


Christen Sveaas
styrets formann


Erik Wahlstrøm
styremedlem


Martin Reimers
styremedlem


Tom Ruud
styremedlem


Ragnhild M. Wiberg
styremedlem


Bengt A. Rem
adm. direktør

Styret i Kistefos AS



Christen Sveaas

Styrets leder

Christen Sveaas er grunnlegger og eier av Kistefos AS. Han har hatt en rekke styreposisjoner, blant annet i Treschow-Fritzøe AS, Stolt-Nielsen AS, Orkla ASA, Skipskredittforeningen AS, Vestenfeldske Bykreditt AS, Tschudi & Eitzen Shipping AS, i tillegg til å være seniorrådgiver for EQT og styreleder i Marco Polo Network Ltd.

Sveaas er i dag styrets leder i Kistefos AS, AS Kistefos Træsliberi, Anders Sveaas' Almennyttige Fond, Stiftelsen Kistefos-Museets Driftsfond, Christen Sveaas' Kunststiftelse, Sølvforeningen 2000, samt nestleder i styret for Stiftelsen Kistefos-Museet. I tillegg er han mangeårig medlem av Dean's Executive Board, Harvard Kennedy School i Boston, USA samt medlem av HSG Advisory Board, University of St. Gallen.

Sveaas er etablerende medlem av Metropolitan Museum International Council, medlem av deres European Visiting Committee og navngitt velgjører av museet. Han er også medlem av Tate Council samt Global Patron of Art Basel.

Sveaas ble i 2011 utnevnt til «Ridder av 1. klasse» av St. Olavs Orden for sin innsats for kulturen og mottok utmerkelse som «Kommandør av Republikken Italias fortjenstorden» av den italienske presidenten Giorgio Napolitano i 2007.

Sveaas er utdannet ved Universität St. Gallen i Sveits, og har graden Lic. Oec. HSG.



Erik Wahlstrm

Styremedlem

Erik Wahlstrm har praktisert jus siden 1976, vært medlem av en rekke lovkommisjoner, forelest i skatterett og publisert mangfoldige artikler. Han har tidligere vært styreleder i både Aksjespareforeningen og Skattebetalerforeningen.

Wahlstrm er styreleder i Kistefos-museet samt styremedlem i AS Kistefos Træsliberi, i veldedighetsstiftelsen Anders Sveaas' Almennyttige Fond og i Fridtjof Invest AS.

Wahlstrm er utdannet jurist ved universitetet i Oslo.



Tom Ruud

Styremedlem

Tom Ruud var konsernsjef i Aker Norcem ASA (1996-1998), konsernsjef i Kreditkassen ASA (1997 - 2000) og konsernsjef i Kistefos AS (2014 - 2015). Ruud var også konserndirektør i Nordea Bank AB i Stockholm (2001 - 2008) og ansvarlig for storkunder, shipping og Nordea Markets. I tillegg var Ruud EVP i Umoe Group (2009 - 2012). Alle disse posisjonene inkluderte styrearbeid i hel- og deleide selskaper, mange av dem internasjonale og børsnoterte.

Ruud ble uteksaminert fra NTNU i 1974. Han har også lederutdannelse fra Wharton, Philadelphia. Fr posisjonene nevnt over, hadde Ruud ulike stillinger i IBM, DnC og Norcem.



Martin Reimers
Styremedlem

Martin Reimers er professor i anvendt matematikk og har jobbet med anvendt matematikk og informatikk fra 1996 til 2019 som forsker ved SINTEF, som senior forsker i SimSurgery AS og som professor ved instituttet for matematikk på universitetet i Oslo fram til 2019. Han var medlem av senter for matematikk for anvendelser, et senter for fremragende forskning ved universitetet i Oslo (2003 – 2013).

Dr. Reimers har lang erfaring fra en rekke akademiske og industrielle områder, inkludert oljeteknologi, sanntidsvisualisering, databehandling og medisinsk teknologi. Dr. Reimers er for tiden styreleder i Fritdjof Invest AS, et privat selskap med fokus på eiendom, eiendomsutvikling og andre investeringer.

Dr. Reimers har sin utdannelse fra NTNU og Berkeley-universitetet i California. Reimers har en mastergrad i industriell matematikk og doktorgrad i anvendt matematikk fra universitetet i Oslo.



Ragnhild Wiborg
Styremedlem

Ragnhild Wiborg har 35 års erfaring fra finans. Hun er styremedlem i følgende børsnoterte selskap: EAM Solar ASA (styreleder), Cary Group AB, Bank Norwegian, Rana Gruber ASA og Intrum AB.

Wiborg var tidligere partner, eier og fondsförvalter i Consepio, Wiborg Kapitalförvaltning, CIO og porteføljeförvalter i Odin Forvaltning AS og har hatt en rekke stillinger innen investeringsbankvirksomhet i det nordiske og britiske markedet; Pareto Securities, ABG Sundal Collier, First Chicago (nå JPMorgan) og SEB.

Wiborg har bachelor / master i økonomi og internasjonal virksomhet fra handelshøgskolen i Stockholm og fra Fundacao Getulio Vargas (Sao Paulo, Brasil). Hun har også studert fransk og statsvitenskap ved Sorbonne-universitetet i Paris.



Bengt A. Rem
Adm. dir.

Før sitt engasjement i Kistefos (2015) var Bengt A. Rem CEO i Arctic Partners. Hans tidligere erfaring inkluderer EVP & CFO samt andre ledende stillinger i Aker ASA, leder for avdeling for finansielle instrumenter ved Oslo Børs og statsautorisert revisor i Arthur Andersen & Co.

Rem har Master of Science in Business Administration and Finance fra BI og er statsautorisert revisor fra Norges Handelshøyskole.

Rem representerer Kistefos i følgende styrever: Advanzia Bank S.A., Oslo Airport City AS, Viking Supply Ships AB og Western Bulk Chartering AS.

Ansvarlig eierskap

Kistefos er en aktiv og langsiktig eier og bidrar til å skape bærekraftige selskap gjennom proaktivt ESG-arbeid. Aktiv involvering i styrerommet og på prosjektbasis driver verdiskapning, og ansvarlig eierskapsutøvelse skaper merverdier samtidig som risiko reduseres.

Kistefos tar aktive grep for å redusere klimabelastninger når det er mulig. Reiseaktiviteten har blitt redusert ved hjelp av digitale møteløsninger. Nye kontorbygg etableres med gode miljøsertifiseringer. Drift av selskap har blitt gjort mer miljøvennlig ved å anskaffe moderne eiendeler med moderne miljøvennlig teknologi, og det har aktivt blitt investert i selskap som kan hjelpe til med klimautfordringer innenfor forskjellige sektorer.

Sosiale engasjement har gjennom flere tiår vært sentralt hos Kistefos. Gjennom Kistefosmuseet og Christen Sveaas' Kunststiftelse er det et sentralt mål at kunst blir delt med verden. Innenfor utdanning står Kistefos bak en rekke stipendprogram for norske og afrikanske studenter ved verdensledende universitet. I tillegg støtter Kistefos humanitære organisasjoner og sosialt entreprenørskap, for eksempel gjennom 2nd Chance AS og helse- og utdanningstilbud i Sør-Afrika gjennom «The Small Projects Foundation».

Kistefos skal drive sin virksomhet etter alle relevante lover og regler for eierstyring og selskapsledelse. Det arbeides aktivt med likestilling og diversifisering i styrerom og blant ansatte. Likt arbeid kompenseres likt, og de ansattes rettigheter skal alltid følge de til enhver tid gjeldende krav. Ingen form for diskriminering vil ikke bli akseptert. Det er nulltoleranse for korrupsjon og hvitvasking i konsernet.

Overordnede hensyn til ESG i investeringsvirksomheten

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

FN har med sine bærekraftsmål vært en pådriver for økt bevisstgjøring og oppmerksomhet på ESG i samfunnet. Politisk vilje til å drive denne agendaen fremover tvinger også selskap og investorer til å fremme tiltak for 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 valgt å bruke FNs bærekraftsmål i forbindelse med ESG-arbeid.



Prinsipper for ansvarlige investeringer

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

- å innlemme ESG-kriterier i investeringsanalysen og beslutningsprosessen
- å være en aktiv investor og vektlegge ESG-kriterier i vår investeringsfilosofi
- å arbeide for å avdekke negative ESG-forhold i de bedriftene vi investerer i
- å jobbe for aksept og implementering av prinsippene innenfor finanssektoren på generell basis
- å samarbeide, der det er mulig, for å forbedre vår effektivitet i forbindelse med implementering av prinsippene
- å rapportere om vår aktivitet og fremdrift i prosessen med implementering av prinsippene

Ansvarlige investeringer i virksomheten

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

Investeringsanalyser for porteføljeselskap og nye investeringer hensyntar

- selskapene som helhet med hensyn til ESG: ESG-profil for selskapet, sektoren og tjenesten/produktet
- kartlegging og vurdering av ESG-utfordringer selskapet/sektoren har, og forbedringsmuligheter selskapet/sektoren har
- fastsetting av konkrete mål og resultater for ESG-arbeidet i forbindelse med investeringen, og 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.

12. august 2021 ble tre nye fartøyer i Rednings-selskapets flåte døpt. Anskaffelsen av båtene ble muliggjort blant annet på bakgrunn av en generøs donasjon fra Kistefosselskapet Viking Supply Ships. Under skipsdåpene fikk RS 171 navnet Ivar Formo, mens støttefartøyene fikk navnene Folke Patriksson I og II på bakgrunn av at Ivar Formo, som tidligere direktør i Kistefos, introduserte Viking Supply Ships til Folke Patriksson. Inviterte gjester fikk se dåpen på nært hold fra fullriggeren Sørlandet.

Kistefos' stipendordninger

Gjennom 2021 ble det også tildelt stipend til norske og afrikanske studenter som ønsker utdanning ved Harvard Kennedy School i USA,

IE University i Spania og University of St. Gallen i Sveits. Følgende studenter har mottatt stipend gjennom året:

Harvard Kennedy School



Khetha Dlamini
Sør-Afrika

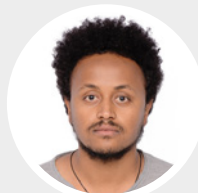


Noah Asfaw
Etiopia

IE University



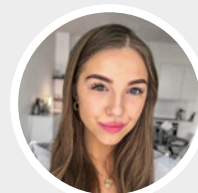
Chala Getu Tekuam
Etiopia



Solomon Shiferaw
Etiopia



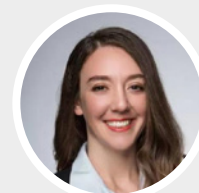
Gabriella Wembstad
Norge



Mia Gevel Urie
Norge



Nicholas Hauger
Norge



Nicole Smit
Sør-Afrika



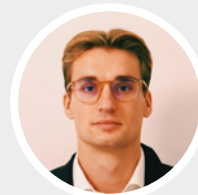
Phenyo Mabokela
Sør-Afrika



Baphumuzile Biyela
Sør-Afrika



Celine Kalager
Norge



Frederik Lindqvist
Norge



Marie Haadem
Norge

University of St. Gallen



Karsten Sehm
Norge



Sondre Nilsson
Norge



Henrik Larsen
Norge

2nd Chance – «alle fortjener en ny sjanse»

2nd Chance er et bemanningselskap som rekrutter arbeidskraft fra fengsler og fromsorg. 2nd Chance har en uvanlig filosofi og mener at alle fortjener en ny sjanse, uansett hva slags historie man bærer på. 2nd Chance stiller krav til kandidater som skal representere selskapet hos kundene, og krever engasjement, lojalitet og innsatsvilje.

Seniorvikarene «et voksent bemanningsbyrå»

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



Liquid Life er en gruppeutstilling kuratert av Martha Kirszenbaum som ble vist i The Twist i 2021. Utstillingen besto av verker fra sju internasjonale visuelle kunstnere, samt et lydverk. Fem av verkene ble laget spesielt til Kistefos og hadde ikke tidligere vært vist.

Utstillingen reflekterte over forholdet mellom mennesket og naturen, og tok for seg temaer som post-moderne økologi, øko-feminisme og biologi.

Laure Prouvost, *Across the River with Her*, 2021.
© Laure Prouvost

Advanzia Bank S.A.

Til tross for at 2021 ble nok et år preget av covid-19, leverte Advanzia god vekst. Resultatet etter skatt økte med 20% og endte på 120,7, mot 100,5 MEUR i 2020. Netto lånebalanse endte på 2 042 MEUR, som tilsvarer en vekst på 275 MEUR (16%). Antall aktive kredittkortkunder ved utgangen av året var 1 232 000, som er ca. 5% flere enn året før.

Advanzia Bank S.A. (Advanzia) er en heldigital internettbank med base i Luxembourg. Advanzia tilbyr tre hovedprodukter: gebyrfrie MasterCard-kredittkort, høyrentekonto for innskudd og drift av andre bankers kredittkortprogrammer (PCS).

Banken har hatt en sterk operasjonell utvikling til tross for at covid-19 har virket negativt på kundeveksten og dermed lånebalansen. Banken har nådd viktige milepæler i den digitale transformasjonsreisen: Det har blitt lansert en moderne skybasert plattform, og i alle markeder har det blitt lansert mobilbetaling og nye mobilapplikasjoner. Disse initiativene har ført til en betydelig forbedring i brukeropplevelsen for bankens kunder, og de bidrar til at banken er fremtidsrettet og konkurransedyktig over tid. Banken har også etablert seg i Italia, som representerer det sjette geografiske markedet banken opererer i.

Ved utgangen av 2021 hadde Advanzia 1 232 000 aktive kunder, ca. 5 % flere enn året før. Bankens netto utlån til kunder økte med 16% i løpet av 2021, og lå ved årsskiftet på 2 042 MEUR. Advanzia tilbyr også en innskuddskonto, og ved utgangen av 2021 hadde banken en samlet innskuddssaldo på 2 221 MEUR, som tilsvarer en økning på 7% fra 2020.

Antallet ansatte ble redusert fra 204 til 193 i 2021.

Markeder

Advanzia har i 2021 levert et meget sterkt resultat i Tyskland og Luxembourg, som utgjør bankens viktigste marked. Resultatet er et uttrykk for den styrken som følger av bankens markedsledende kapabiliteter innenfor digital distribusjon, og som understøttes av en moderne skybasert teknologiplattform med moderne mobilbetaling og app. Gjennom pandemien har banken demonstrert fleksibilitet og omstillingsevne og tatt grep for å sikre opera-

sjonell stabilitet. Banken har også gjort tilpasninger på kostnadssiden. Advanzia har nå blitt den største revolverende kredittkortbanken i Tyskland og Luxembourg med en lånebalanse på 1 865 MEUR.

I Østerrike oppnådde Advanzia sterk vekst i både lånebalansen og lønnsomheten til tross for en økende markedsmetning og negative innvirkninger fra covid-19-pandemien. Banken har operert i det østerrikske markedet siden slutten av 2015 med gebyrfrie MasterCard-kredittkort som blir markedsført under merkenavnet «free.at». Brutto lånebalanse i Østerrike er 131 MEUR.

Advanzia har i 2021, som året før, fulgt en forsiktig strategi med begrenset kundeinntak i Spania ettersom kritiske rammevilkår brått ble endret i 2020. Da innførte landets høyesterett i praksis et rentetak etter en dom mot selskapet Wizink, som er en ledende aktør i det spanske kredittkortmarkedet og en konkurrent av Advanzia. Spania bidrar negativt til lønnsomheten i 2021, som i de to foregående årene. Det er imidlertid forventet at landet vil bidra til lønnsomhet på mellomlang sikt ved at banken bygger en sterk markedsposisjon som blir understøttet av bankens heldigitale forretningsmodell. Bankens merkevare i det spanske markedet er «Tarjeta You». Brutto lånebalanse i dette markedet utgjør 52 MEUR.

Frankrike leverte et positivt resultat i 2021, selv om veksten har vært lavere enn forventet på grunn av pandemien. Banken leverte et positivt resultat i det franske markedet for første gang i 2020, og det forventes at bidraget fra dette markedet vil øke i årene fremover når veksten kommer tilbake. Brutto lånebalanse i Frankrike utgjør 152 MEUR.

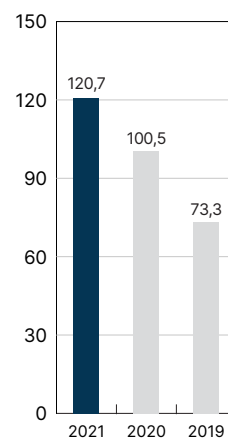
Banken etablerte seg i Italia i november 2021, og landet representerer bankens sjette geografiske marked.



60,3%

av aksjene eies av Kistefos.

Resultat etter skatt (MEUR)



PCS, som betyr utstedelse av kredittkort for andre bankers kunder, leverte bedre vekst i transaksjonsvolum og bunnlinje i 2021 sammenlignet med året før. I 2020 ble dette forretningsområdet uforholdsmessig påvirket av reduserte reisemuligheter da samfunnet var nedstengt, ettersom PCS i stor grad er drevet av transaksjonsvolumer i internasjonal valuta. Totalt har Advanzia nå 92 partnerbanker i dette segmentet.

Finansiell utvikling

Advanzia økte resultatet etter skatt med 20% fra 2020 til 2021 – fra 100,5 til 120,7 MEUR.

Bankens nettoinntekter økte med 13% fra 2020 til 2021 – fra 296,8 til 336,0 MEUR. Selskapets operasjonelle kostnader økte med 4%, mens lånetapsavsetningene økte med 18%. Merk at banken i slutten i 2021 gjorde endringer i beregningsmetodikken for renter på misligholdte lån, og at det påvirker sammenligningen med tidligere perioder.

Egenkapitalavkastningen var 40% i 2021, mot 40,8% i 2020.

Banken utstedte 400 MNOK i AT1-obligasjoner og 30 MEUR i T2-obligasjoner gjennom året. I tillegg lyktes banken med den første europeiske ABS-transaksjonen med sikkerhet i en tysk kredittkortportefølje. Utstedelsen var på 475 MEUR og representerer et ytterligere steg videre i bankens strategi om diversifisering av funding. Advanzia hadde ved utgangen av året en kapitaldekningsgrad på 26,3% (inkludert årets resultat).

Banken utbetalte i november 2021 et utbytte på 78 MEUR fra 2020-resultatet.

Utsikter for 2022

Det er forventet at den tyske økonomien vil vokse 4% i 2022, og allerede i første halvår av 2022 er det forventet en markant forbedring etter hvert som de gjeldende covid-19-restriksjonene forsvinner. Advanzia er opptatt av å prioritere bankens ansatte og kunder gjennom pandemien og har en streng overvåking av kredittrisiko og likviditet.

Advanzias prioriteringer de neste årene er å oppnå en sterk vekst i kundeantallet, lånebalansen og lønnsomheten, og veksten skal underbygges av en moderne teknologiplattform som muliggjør en digital og sømløs brukeropplevelse. Banken vil legge vekt på å styrke markedslederskapet i Tyskland og Østerrike, og samtidig vil den gradvis øke kundeinntaket i Frankrike og Spania. Videre vil Advanzia arbeide for å få en posisjon i det italienske markedet og kontinuerlig evaluere nye markeder. Banken vil fortsette å investere i teknologi for å sikre at den leverer markedsledende og fremtidsrettede tjenester til både eksisterende og nye kunder i alle markedene den opererer i.

Advanzia forfølger M&A-muligheter opportunistisk, og banken har gjentatte ganger bevist at den har både kompetanse og kapasitet til å flytte kompliserte porteføljer, noe som har gitt sterke finansielle resultater.

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

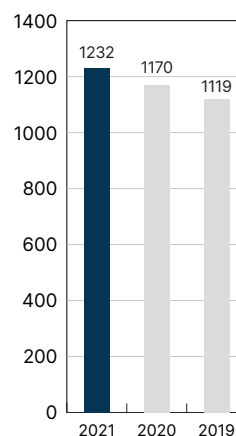
Nøkkeltall	2021	2020	2019*
Aktive kredittkort	1 232 000	1 170 000	1 119 000
Netto utlån til kunder (MEUR)	2 042	1 767	1 632
Innskudd fra kunder (MEUR)	2 222	2 070	2 012
MEUR			
Netto inntekter	336,1	298,0	265,5
Resultat før tap og skatt	229,8	195,7	174,1
Tapskostnad, utlån	-84,8	-71,9	-85,0
Resultat etter tap og skatt	120,7	100,5	73,3
Netto lånebalanse	2 042,4	1 767,2	1 632,6
Bokført egenkapital	382,9	303,7	232,3
Antall ansatte	193	204	182
Kistefos eierandel	60,3%	60,3%	60,3%
Adm. dir.	Roland Ludwig	Roland Ludwig	Roland Ludwig

* I 2020 endret Advanzia metodikk for å beregne forventede tap etter IFRS 9. Tallene for 2019 er omarbeidet for å reflektere endringen.



Advanzia er den største revolve rende kredittkort-banken i Tyskland/Luxembourg, under merkenavnet «Gebührenfrei».

Aktive kredittkort
(1 000)



Western Bulk Chartering AS

Western Bulk Chartering AS («Western Bulk») er en operatør for tørrlastskip som primært opererer mellomstore skip innenfor segmentene Handysize og Supra-/Ultramax. Selskapet består av seks forretningsenheter, og disse holder til ved selskapets kontor i Oslo, Singapore, Seattle, Santiago, Casablanca og Dubai. I 2021 opererte selskapet i gjennomsnitt 112 fartøy pr. dag (110 pr. dag i 2020). Kistefos eier 68,1% av aksjene i Western Bulk, og selskapet ble i september 2021 notert på Euronext Growth. I forbindelse med noteringen ble det gjennomført en emisjon på 15 MUSD.

Om virksomheten

Western Bulk har kontor på strategiske steder i de viktigste områdene for frakt av tørrlast til sjøs for å sikre en global tilstedeværelse. Selskapets seks forretningsenheter opererer under en desentralisert modell med lokal beslutningsmyndighet, noe som gjør at selskapet er dynamisk og raskt kan tilpasse seg endringer i de lokale markedene. Et sentralisert risikostyringsteam i Western Bulk overvåker markedseksponeringen til hver forretningsenhet og selskapet samlet sett ved hjelp av et avansert risikomålingssystem og definerte grenser for risikotagning. Virksomheten til Western Bulk er marginbasert, og lønnsomheten påvirkes av evnen deres til å utnytte kapasiteten på innleide skip på en optimal måte. Selskapet må i tillegg drive inntjening ved å benytte markedsinformasjon til å identifisere og dra fordel av arbitrasjemuligheter og trender i markedet.

Markedsutviklingen

Tørrbulkmarkedet hadde stigende rater gjennom nesten hele det første kvartalet. I slutten av mars hadde BSI Supramax-indeksen steget med >100% fra starten av året til 23 458 USD pr. dag, før den falt 16% til midten av april. Etter den mindre korreksjonen fortsatte markedet å stige til en toppnotering på 39 799 USD pr. dag i slutten av oktober. Fra oktober falt ratene til en bunn på 24 585 USD pr. dag. Driverne for markedsutviklingen har sammenheng med den globale gjenåpningen etter nedstengningen under covid-19-pandemien i 2020. Det har vært etterspørsel etter varer, men det har vært stengte havner på grunn av lokale utbrudd, særlig i Kina. Den gjennomsnittlige markedsraten de første seks månedene av året var på 20,885 USD pr. dag, og i den andre halvdel

av 2021 var snittraten på 32,326 USD pr. dag. Det resulterte i en gjennomsnittlig markedsrate for 2021 på 26,768 USD pr. dag. Ved utgangen av året var markedsraten på 25,188 USD pr. dag.

Resultatene i 2021

I 2021 oppnådde Western Bulk et Net TC-resultat på 114,5 MUSD. Inntektene fra FFA kom på 24,2 MUSD. Net TC-resultatet er hovedsakelig drevet av periodeskip; Western Bulk dro nytte av et stigende marked med en overvekt av tonnasjepliktelse sammenlignet med lasteforpliktelser. Da markedet falt i oktober, prioriterte selskapet kortsiktig markedseksponering, noe som gjorde det mulig for dem å snu posisjonen sin raskt. Dermed fikk selskapet en fortsatt god inntjening på periodeskip i tillegg til inntekter fra spot-trading. Resultatet etter skatt i 2021 var 81,0 MUSD (3,2 MUSD i 2020).

Med bakgrunn i de sterke resultatene har selskapet annonsert et utbytte på 65 MUSD.

Finansiering

Western Bulk ble notert på Euronext Growth i 2021, med første handelsdag 20. september. I forbindelse med noteringen ble det hentet 15 MUSD i ny kapital til en aksjekurs på 30 NOK. Etter emisjonen eier Kistefos 68,1% av selskapet. Etter emisjonen har aksjekursen steget til rundt 65 NOK i skrivende stund.

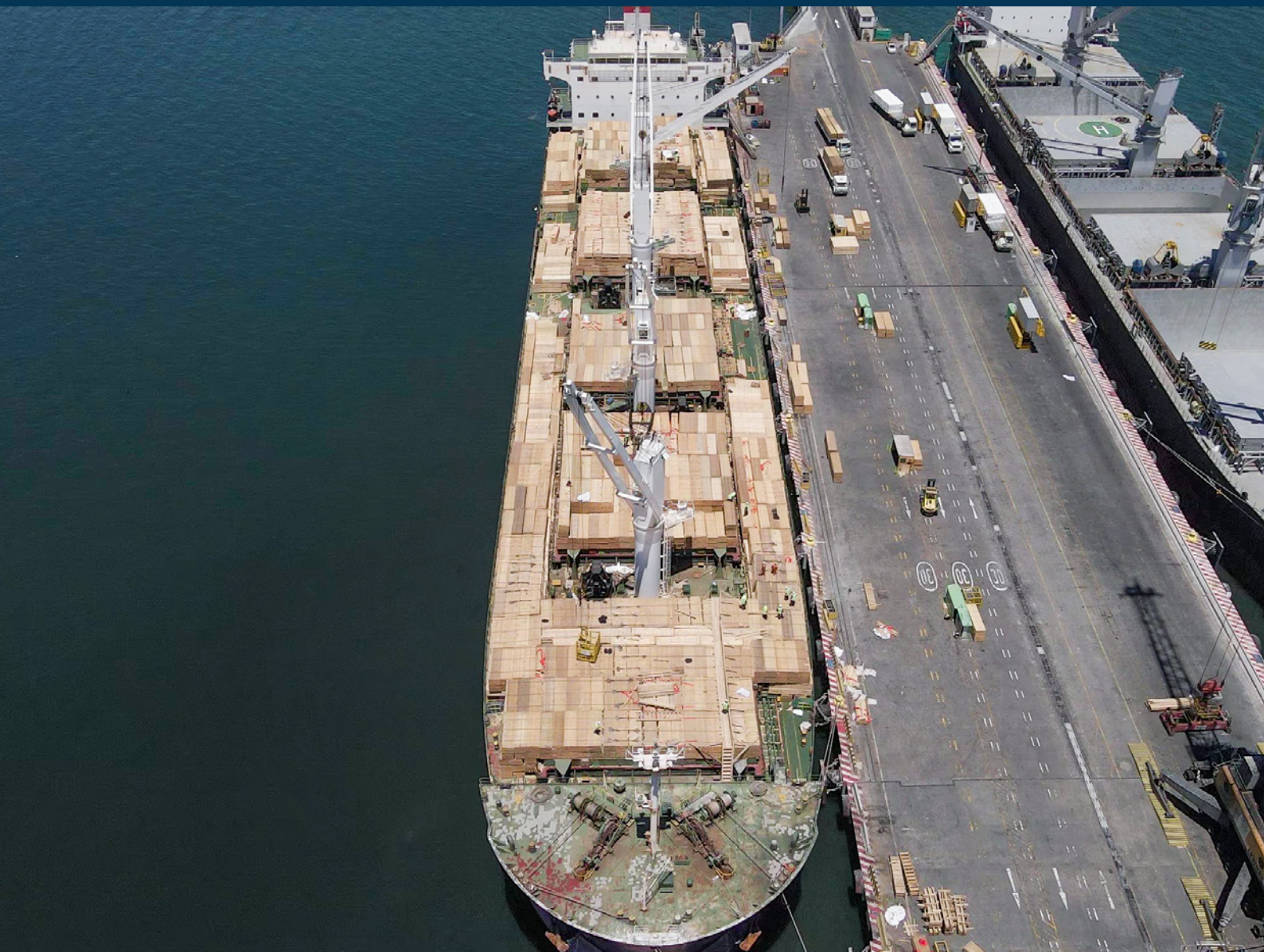
Fremtidsutsikter

Ledelsen og styret i Western Bulk har de siste årene innført strammere risikobegrensninger og økt bevisstheten i selskapet om risikoen ved lengre eksponering. Det forventes at dette vil føre til fortsatt god lønnsomhet i 2022 sammen



68,1%

av aksjene eies av Kistefos.



med økt oppmerksomhet på Western Bulks styrker – å trade det korte markedet innenfor ett års horisont – samarbeid på tvers av organisasjonen og opprettelsen av flere spesialiserte støttefunksjoner for tonnasje og operasjon. Selskapet har også økt analysekapasiteten sin vesentlig. Å bygge intern digital kompetanse er dessuten en sentral satsing for selskapet, og ved å kombinere en rekke ulike datakilder

utvikler de signaler som de skal bruke i trading-virksomheten. Western Bulk forventer å styrke posisjonen sin som en ledende tørrbulk-operatør ved å kombinere datakildene og proprietær domenekunnskap på en effektiv måte.

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

MV Beks Sky laster tømmer i Chile – en spesialisert trade Western Bulk har utviklet gjennom årene.

MUSD	2021	2020	2019
Omsetning	1 487,9	778,7	1 062,7
EBITDA	87,2	3,8	-31,8
Årsresultat	81,0	3,2	-38,0
Sum eiendeler	196,6	79,3	118,0
Bokført egenkapital *	51,1	19,8	16,0
Antall skip operert	112	110	150
Net TC margin pr. skipsdag	3 376	663	-117
Adm. dir.	Hans Aasnæs	Hans Aasnæs	Hans Aasnæs

* Ekskludert fartøy i opplag.

Viking Supply Ships AB

Konsernet Viking Supply Ships AB (VSS) fikk i 2021 et resultat etter skatt på -118 MSEK (-191 MSEK i 2020). Covid-19-pandemien, overkapasitet av ankerhåndteringsfartøy i markedet samt lav aktivitet blant oljeselskapene har hatt en negativ påvirkning på selskapets resultater i 2021. VSS eier gjennom sine datterselskaper en flåte med fire AHTS-fartøy med isklasse og to moderne PSV-er med isklasse (PSV-ene er eid 30% av VSS og 70% av Borealis Maritime). I tillegg drifter VSS fem isbrytere for det svenske sjøfartsverket.

Om virksomheten

VSS' virksomhet består av tre segmenter: Segmentet AHTS omfatter totalt fire AHTS-fartøy, to med isklasse 1A-Super og to med isklasse 1A. De to segmentene Services og Ship Management tilbyr «Ice Management» og logistiktjenester for offshoreoperasjoner i arktiske regioner, management for to delvis egneide moderne PSV-er med isklasse og management for fem isbrytere for det svenske sjøfartsverket.

Organisatoriske endringer

VSS har i 2021 prioritert å optimalisere organisasjonen, noe som innebærer at de har forsøkt å redusere kostnadsnivået uten at det går på bekostning av driften. Flere områder for kostnadsreduksjoner har blitt identifisert, og en rekke tiltak har blitt implementert i løpet av året.

VSS har også gjennomført et prosjekt knyttet til «fuel economics» og utslipp. Prosjektet har resultert i at VSS har utstyrt AHTS-skipene med landstrøm, som gir redusert støy, utslippskutt i havn, økt komfort og reduserte vedlikeholds- og drivstoffkostnader.

Selskapet fikk levert to moderne PSV-er med isklasse i 2021. Det første fartøyet (Coey Viking) ble levert fra verftet Remontowa i januar, og det andre fartøyet (Cooper Viking) ble levert fra det samme verftet i april. Skipene er miljøvennlige søsterfartøy med et «dual-fuel» fremdriftssystem, og de er utstyrt med en batteripakke som reduserer forbruk og utslipp. Begge fartøyene sikret kontrakter med internasjonale oljeselskap i Nordsjøen før de ble levert fra verftet.

Finansiell utvikling

VSS-konsernet hadde en nettoomsetning på 312 MSEK i 2021 (286 MSEK i 2020). Av denne

omsetningen stammer 120 MSEK (123 MSEK i 2020) fra AHTS-virksomheten og 192 MSEK (163 MSEK i 2020) fra Services og Ship Management. Økningen i omsetning skyldes høyere inntekter fra Services og Ship management, som på sin side er et resultat av en økning i viderefakturerte kostnader samt «management»-inntekter knyttet til PSV-ene Coey Viking og Cooper Viking. VSS hadde to AHTS-fartøy i spotmarkedet i 2021, mens to slike fartøy var i varmt opplag. Den gjennomsnittlige dagraten for selskapets AHTS-fartøy var i 2021 ca. 34 000 MUSD (27 000 MUSD i 2020), og utnyttelsesgraden var 55% (40% i 2020), ekskludert fartøy i opplag.

EBITDA for VSS endte på -49 MSEK i 2021 (-101 MSEK i 2020). Etter skatt fikk konsernet et resultat på -118 MSEK (-191 MSEK i 2020).

Ratene i spotmarkedet er fortsatt preget av lav aktivitet og overkapasitet av fartøy. Ved utgangen av 2021 opererte to av selskapets fire AHTS-fartøy i spotmarkedet i Nordsjøen, mens to av fartøyene var plassert i opplag. Begge de delvis egneide PSV-ene var på kontrakt.

I andre halvår av 2021 gjennomførte VSS en emisjon med nettoproveny på 98 MSEK. Kistefos økte eierandelen sin i selskapet til 78,8% som følge av emisjonen. VSS har ikke rentebærende gjeld. Kontantstrømmen fra drift var imidlertid negativ i 2021, og det vil være en risiko for at selskapet må hente ytterligere kapital dersom ikke markedsforholdene forbedrer seg.

Fremtidsutsikter

Offshorenæringen fortsatte å være negativt påvirket av covid-19-pandemien i 2021. En generell forbedring av fundamentale forhold



78,8%

av aksjene eies av Kistefos.



førte til at oljeprisen steg betydelig gjennom året, og den er nå på nivåer over det man så før pandemien.

Som en følge av høy oljepris har markedet for VSS' fartøy bedret seg den siste tiden. I spot-markedet ser man nå indikasjoner på økte rater og økt utnyttelsesgrad for offshore tonnasje. Gitt at vi ikke får et dramatisk fall i oljeprisen, er det ventet en ytterligere bedring av markedet da aktivitetsnivået blant oljeselskapene normalt sett øker inn mot sommerseongen. Flere rigger i drift på engelsk side av Nordsjøen er ventet å være den primære etterspørselsdriveren i 2022. Videre er det som følge av den høye oljeprisen også forventet mer aktivitet i andre oljeproduiserende regioner (Sør-America, Australia og Canada) som potensielt kan virke positivt på markedsbalansen. Dette vil imidlertid sannsynlig motvirkes noe av kansellerte

eller utsatte prosjekter i Russland som følge av situasjonen.

VSS arbeider kontinuerlig med å sikre langsiktige kontrakter innenfor sitt kjerneområde, som er arktiske regioner med utfordrende isforhold. Den nåværende situasjonen etter Russlands angrep på Ukraina gjør det imidlertid uaktuelt for VSS å arbeide mot kontrakter i Russland. Kontrakten VSS annonserte i januar 2022 for alle fire AHTS-fartøyene med isklasse var nettopp for operasjon i Russiske farvann. VSS har foreløpig ikke informasjon om at kontakten er underlagt sanksjoner, men erkjenner at situasjonen er uklar og anser det som svært sannsynlig at kontrakten kanselleres eller utsettes.

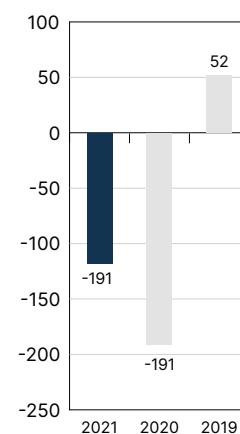
Kistefos var i 2021 representert i styret ved Bengt A. Rem som styreleder og Erik Borgen som styremedlem.

PSVen Coey Viking ble levert fra verftet 18. januar 2021. Skipet er representert den mest miljøvennlige tonnasjen som er tilgjengelig i dag. Skipet har «dual fuel» fremdriftssystem og batteripakke. Søsterskipet Cooper Viking ble levert 15. april 2021.

Konsern (MSEK)	2021	2020	2019
Driftsinntekter	312	286	504
EBITDA	-49	-101	114
Driftsresultat	-117	-180	38
Resultat etter skatt	-118	-191	52
Sum eiendeler	1 849	1 690	2 140
Bokført egenkapital	1 750	1 608	2 034
Antall ansatte	317	295	287
Kistefos eierandel	78,8%	78,3%	78,3%
Adm. dir.	Trond Myklebust	Trond Myklebust	Trond Myklebust
AHTS (NOK)			
Slutningsrate pr. dag	294 000	252 817	343 200
Utnyttelsesgrad (%)	55%	40%	68%
Gjennomsnittlig dagrate*	161 700	100 274	218 346

* Ekskludert fartøy i opplag.

Resultat etter skatt (MSEK)



1881 Group

1881 Group AS består av Opplysningen 1881 AS, Idium AS, Digitale Medier 1881 AS og Tjenestetorget AS. 1881 Group AS er Norges fremste formidler av person- og bedriftsopplysninger via telefon, mobilapplikasjoner og internett. I tillegg er 1881 Group en fullskala-leverandør av digitale løsninger til SMB-segmentet; konsernet tilbyr effektive løsninger som kobler sammen forbrukere og tjenesteleverandører på nett. 1881 Group AS har mer enn 130 års historikk og regnes som en av Norges mest kjente merkevarer.

1881 Group AS hadde i 2021 en omsetning på 374 MNOK (390 MNOK i 2020), og konsernet oppnådde et EBITDA-resultat på 100 MNOK (95 MNOK i 2020). 1881 Group har de siste årene gjort en rekke transaksjoner; konsernet har solgt noen selskaper, men har kjøpt langt flere. 2021 ble preget av flere større transaksjoner: Prisguiden AS ble solgt til svenske PriceRunner med en kombinasjon av kontantoppgjør og aksjer, før PriceRunner noe senere ble solgt til Klarna, noe som ga en ytterligere gevinst for 1881 Group. Videre kjøpte 1881 Group Tjenestetorget-konsernet fra ABBH AS (tidligere Asker og Bærums Budstikke). Tjenestetorget utfyller 1881 Group og gjør at konsernet vokser i omsetning.

Salget av Prisguiden

Prisguiden, som er en av Norges største tjenester for prissammenligning på nett, sammenligner priser på mer enn 5 millioner varer fra 500 nettbutikker i Norge. I 2021 vokste Prisguiden kraftig som følge av økt netthandel i forbindelse

med covid-19-pandemien. Det samme året ble selskapet solgt til svenske Pricerunner med en regnskapsført gevinst for 1881 Group på 227 MNOK, gjennom en kombinasjon av kontantoppgjør og aksjer i Pricerunner. Senere i 2021 ble PriceRunner solgt til Klarna. Ettersom 1881 Group hadde aksjer i PriceRunner, medførte oppkjøpet at 1881 Group fikk ytterligere gevinst fra investeringen sin i Prisguiden. Det forventes at kjøpet av PriceRunner vil bli gjennomført i løpet av første kvartal 2022.

Kjøpet av Tjenestetorget

Etter kjøpet av Tjenestetorget-konsernet fra ABBH AS sent i 2021 har 1881 Group fortsatt ambisjoner om både strategisk og organisk vekst, særlig innenfor digitale løsninger til SMB-segmentet, ulike netthandelskonsepter og tilhørende teknologi.

Snuoperasjon i Idium i positiv retning

Covid-19-pandemien påvirket størrelsen på kundenes reklamebudsjetter og dermed Idiums



100%

av aksjene eies av Kistefos.

Gyda Westvold Hansen vant kvinnes kombinertrenn under world cup i Lynggårdsbakkene hoppanlegg på Lillehammer. Her flankeres hun av Mari Leinan Lund som tok andreplass og Annika Sieff (ITA) på tredje. Foto: Geir Olsen / NTB





Bak fra venstre;
Jørgen Graabak, Espen
Andersen, Espen Bjørnstad,
Jarl Magnus Riiber og
Jens Lurås Oftedro.
Foran fra venstre;
Gyda Westvold Hansen,
Marte Leinan Lund og
Mari Leinan Lund.
Foto: Norges Skiforbund
Kombinert.

salg av tredjepartsreklame gjennom 2020, men selskapet har vist en positiv utvikling gjennom hele 2021. Idium opplever vekst i antall hjemmesider, og vi forventer en fortsatt god utvikling i selskapet fremover.

Forretningsområder

Tjenestetilbudet i 1881 Group var ved utgangen av 2021 – etter salget av Prisguiden og kjøpet av Tjenestetorget og Anbudstorget – hovedsakelig konsentrert rundt fem forretningsområder. Tjenestetorget kobler sammen forbrukere og tjenestetilbydere på nett, mens Anbudstorget kobler sammen forbrukere og tjenestetilbydere, særlig innenfor håndverksbransjen.

De øvrige forretningsområdene omfatter den personlige opplysningstjenesten Opplysningen 1881, som tilbyr brukerbetalte opplysningstjenester via telefon, app og SMS, Digitale Medier 1881, som tilbyr annonsør- og brukerbetalte tjenester innenfor opplysning, kart, eiendom og regnskap, og Idium, som tilbyr design og produksjon av nettsider for små og mellomstore bedrifter.

Fremtidsutsikter

Vi forventer at veksten fra nye forretningsområder og nye tjenester vil veie opp for det fallende markedet innenfor tradisjonelle opplysningstjenester. Etter en rekke oppkjøp de siste årene har 1881 Group ambisjoner om både strategisk og organisk vekst, særlig innenfor sektorer som har tangeringspunkter med konsernets virksomhet. 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. SMB-markedet vil stå i sentrum for den videre veksten. Situasjonen som fulgte av covid-19-pandemien for Idium, der kundenes reklamebudsjetter og dermed Idiums salg av tredjepartsreklame og byråttjenester ble redusert gjennom 2020, har stabilisert seg gjennom 2021, og mot slutten av året ble det igjen vekst. Netthandel generelt opplever god vekst, og selv om 1881 Group solgte Prisguiden, tar konsernet igjen en posisjon innenfor prisopplysning gjennom oppkjøpet av Tjenestetorget.

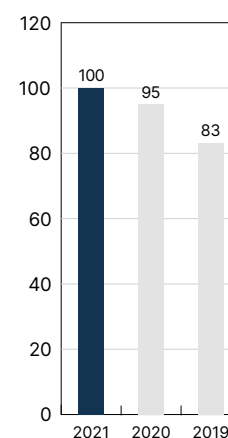
Kistefos er representert i styret til 1881 Group ved Gunnar Jacobsen som styrets leder og Hege Tjørsvaag Brattebø som styremedlem.



1881 Group er Norges fremste formidler av person- og bedriftsopplysninger via telefon, mobilapplikasjoner og internett.

Konsern (MNOK)	2021	2020	2019
Driftsinntekter	374	390	428
EBITDA	100	95	83
Driftsresultat	26	18	-1
Resultat etter skatt	231	4	-13
Sum eiendeler	707	551	593
Bokført egenkapital	257	126	164
Antall ansatte	182	209	239
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. Selskapet har 65 000 bredbåndskunder, og 15 000 av disse er også TV-kunder. I tillegg har selskapet 25 000 telefonikunder.

I 2021 endte NextGenTels samlede omsetning på 540 MNOK (577 MNOK i 2020). EBITDA i 2021 ble 13 MNOK (45 MNOK i 2020).

NextGenTel har gjennomført en større snuoperasjon i 2021. Denne har medført at nye IT-systemer har blitt innført, og at vridningen av produktmiksen har skjedd tidligere enn antatt, gjennom raskere nedleggelse av selskapets kobberbaserte bredbåndsnett. Selskapets ambisjon med den nye IT-plattformen er fortsatt betydelig. Etter at selskapet i 2021 sikret en digitalisering av hele verdikjeden, økt skalering, fleksibilitet på pris og rabattstrukturer, vil det fremover være mer fornøyde kunder og gode produkter som igjen skal legge til rette for ny vekst for selskapet på nye aksessplattformer.

Kobberaksessene er ved utgangen av 2021 i all hovedsak faset ut, og NextGenTel satser nå på fiber og FWA (Fixed Wireless Access) i tillegg til telefoniprodukter over fast infrastruktur. Teknologimigreringen har tynget marginene i både 2020 og 2021 fordi selskapet opprettholder et unormalt høyt antall nedkoplinger og oppkoplinger av ulike former for høyhastighetsbredbånd. Totalt sett må NextGenTel fortsatt forvente et fall i det samlede kundevolumet som følge av nedstengningen av kobberaksess – men de forventer at fallet i antall aksesser flater ut fra 2022, og at de vil oppnå vekst mot slutten av året. Selskapet satser hardt sammen med relevante partnere for å få en optimal kundevekst innenfor den formen for aksess som er

tilgjengelig i hvert enkelt område, og i tråd med kundenes preferanser.

NextGenTel er av norske myndigheter definert som «Selskap med kritisk infrastruktur», og gjennom covid-19-pandemien har ledelsen og styret derfor fulgt opp selskapet tettere enn normalt. I likhet med andre tilsvarende selskaper har NextGenTel opplevd økt trafikk gjennom 2021. Selskapet er stolt av at de ikke har hatt uhell, driftsstans eller andre kritiske hendelser av betydning i løpet av året.

Kistefos forventer en lavere omsetning for NextGenTel i 2022 enn i 2021 på grunn av et fall fra utgående produktområder (bl.a. kobberbasert bredbånd og TV). Veksten fra nye produkter oppveier imidlertid for fallet fra gamle produkter, og i 2022 vil fiberløsninger vokse mer enn 35%. NextGenTel forventer at hele 70% av omsetningen vil komme fra nye omsetningsområder i 2022.

Rendyrkingen av NextGenTel som et selskap som leverer bredbånd og innholdstjenester til privatmarkedet, er ferdig. Det viktigste selskapet gjør i 2022 – i tillegg til å gjøre seg ferdig med å konvertere kunder – er å fortsette å strømlinjeforme kundereisen gjennom verdikjeder, leveranse og kundeserviceprosesser.

Kistefos er representert i styret ved Gunnar Jacobsen som styrets leder og Hege Tjørsvaag Brattebø som styremedlem.



100%
av aksjene eies av Kistefos.

(.MNOK)	2021	2020	2019
Driftsinntekter	540	577	588
EBITDA	13	45	50
Driftsresultat	-32	-15	-25
Resultat før skatt	-26	-17	-23
Sum eiendeler	282	296	259
Bokført egenkapital	97	123	139
Antall ansatte	104	130	131
Kistefos' eierandel	100%	100%	100%
Adm. dir.	Trond Larsen	Sondre Aarestad	Sondre Aarestad

Alle tall er proforma og omfatter NextGenTel-konsernet ekskludert BitPro/Proximo (se egen tabell under BitPro)

Bitpro AS

Bitpro er en totalleverandør av IT-tjenester og digitale kommunikasjons tjenester til bedriftsmarkedet. Selskapet ble lansert i januar 2020 som et resultat av en transaksjon der Bitpro og Proximo (NextGenTels tidligere bedriftssatsing) slo seg sammen.

Bitpro hadde i 2021 en omsetning på 259 MNOK (240 MNOK i 2020). Samlet EBITDA for perioden er på 19 MNOK (33 MNOK i 2020).

Bitpro har en ambisjon om å være en aktiv pådriver for konsolidering i sitt relevante marked og gjorde et nytt oppkjøp i 2021. Denne gangen kjøpte selskapet Keynet AS, som leverer tilgang til internett til norske storkunder. Bakgrunnen for oppkjøpet av Keynet var et ønske om større muligheter for å distribuere Bitpros produkter til storkundemarkedet. Det nye sammenslåtte Bitpro, som i tillegg har tatt over nettverksavdelingen til NextGenTel, har ca. 80 ansatte fordelt på kontor i Oslo, Bergen og Kristiansand og leverer IT- og aksessløsninger til bedriftsmarkedet.

Bitpro har avtaler med de største og viktigste leverandørene av fiberaksess i Norge og var blant de første som begynte å levere FWA (Fixed Wireless Access) allerede i 2020. Fiber- og FWA-produktene har vært produktplattformen for selskapet i 2021 når de har migrert de fleste SMB-kundene fra kobberprodukter til nye og moderne aksessprodukter. Dette arbeidet vil fortsette i 2022, men da vil selskapets storkundesegment stå i sentrum.

Det er en stor jobb som skal gjøres med å flytte selskapets storkunder fra det gamle kobbernettet til neste generasjons aksesser, men Bitpro mener at de har god kontroll over prosjektet, og begrunner det med at de har et nytt IT-system,

en større organisasjon og ledelse og erfaring fra et tilsvarende SMB-prosjekt i 2021. Selskapet migrerer fortsatt kunder i et stort volum, noe som legger press på marginene, så de forventer økt innleie av ressurser gjennom 2022 for å sikre en vellykket overgang for selskapets kunder.

Fremover vil Bitpro også investere i salgsorganisasjoner på bakgrunn av en forventning om økt salg av tjenester innenfor sky- og IT-management.

Bitpro ønsker å være en aktiv pådriver for selskapskonsolidering og har en løpende dialog med spennende aktører om samarbeid eller oppkjøpsmuligheter.

Kistefos er representert i styret ved Gunnar Jacobsen som styrets leder og Hege Tjersvaag Brattebø som styremedlem.



73,7%

av aksjene eies av Kistefos.

Frode Endresen er leder for IT-systemstøtte og kvalitet og er basert på Bitpros kontor i Kristiansand.



(MNOK)	2021	2020	2019
Driftsinntekter	259	240	216
EBITDA	19	33	30
Driftsresultat	-49	-19	28
Resultat før skatt	-49	-19	26
Sum eiendeler	280	271	140
Bokført egenkapital	170	170	16
Antall ansatte	69	56	36
Kistefos' eierandel	73,7%	85%	100%
Adm. dir.	Trond Bjorvand	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 som en produsent av rognkjeks og begynte produksjonen på Tømmervåg i Aure kommune. I 2016 kom Kistefos inn på eiersiden, og siden den gang har det blitt gjort betydelige investeringer i eksisterende infrastruktur og nye anlegg. Lumarine jobber i dag utelukkende med artene torsk og berggyllt.

Lumarine har tre oppdrettsanlegg som ligger henholdsvis på Tømmervåg, Sleneset og Tjeldbergodden. Anlegget på Tjeldbergodden har tilgang til varmtvann (spillvarme fra Equinors metanolfabrikk på samme sted), noe som har stor strategisk verdi for selskapet.

Lumarine hadde i 2021 en omsetning på 135 MNOK, som er en økning fra 2020 (113 MNOK). EBITDA var ca. 15 MNOK i 2021 (ca. -2 MNOK i 2020). De finansielle resultatene for 2021 var negativt påvirket av kostnader knyttet til oppvarming av vann grunnet en midlertidig driftstans på Equinors anlegg på Tjeldbergodden.

Gjennom 2021 har Lumarine produsert rognkjeks, berggyllt og torsk. Kontrakten for rognkjeks gikk imidlertid ut ved utgangen av året. Fremover vil selskapet fokusere på artene torsk og berggyllt, og for disse artene har Lumarine sikret langsiktige kontrakter med to aktører i oppdrettsnæringen. Lumarine har i 2021 hatt stor suksess med produksjonen av berggyllt, som er en art det er komplisert å drive oppdrett av. Gode leveranser gjennom kontraktene for berggyllt og torsk gjør at selskapet befester sin posisjon som en ledende spesialist på påvekst i oppdrettsnæringen.

Lumarine har i 2021 utvidet produksjonskapasiteten sin på Tjeldbergodden for å imøtekomme volumene som kontraktene innebærer.

Utvidelsen ble finansiert med en emisjon på 75 MNOK, med en påfølgende notering av aksjene på NOTC (markeds plass for unoterte aksjer). Selskapet har også startet en prosess for å konvertere anlegget på Tømmervåg til et yngel- og påvekstanlegg for torsk. Konverteringen forventes gjennomført i løpet av første halvår i 2022. Videre har styret i selskapet blitt utvidet og profesjonalisert med nye medlemmer som har lang og relevant erfaring fra oppdrettsbransjen.

På bakgrunn av videre leveranser av berggyllt og torsk gjennom inngåtte kontrakter i tillegg til videre ekspansjon og satsing på torsk har Lumarine lagt et godt fundament for videre vekst og lønnsomhet i 2022.

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



82,1%

av aksjene eies av Kistefos.

Lumarines anlegg på Tjeldbergodden.



Konsern (MUSD)	2021	2020	2019
Driftsinntekter	135	113	71
EBITDA	15	-2	6
Driftsresultat	-22	-39	-13
Resultat etter skatt	-29	-36	-16
Sum eiendeler	435	291	238
Bokført egenkapital	165	122	124
Antall ansatte	52	48	35
Kistefos' eierandel	82,1%	94,5%	93,9%
Adm. dir.	Karl C. Baumann	Karl C. Baumann	Karl C. Baumann

Marco Polo Network

Marco Polo Network (tidligere TradelX Ltd.) ble etablert i 2016 med hovedkontor i London og har i dag 150 ansatte i Storbritannia, Irland og Ukraina. Selskapet har utviklet en åpen digital plattform som bygger på blockchain-teknologi for å tilrettelegge for trade finance-transaksjoner.

Marco Polo-plattformen består av verdens største nettverk av aktører innenfor trade finance og har medlemmer som Bank of America, Crédit Agricole, DnB, Voith, Accenture og MasterCard. Plattformens hovedfunksjon er å digitalisere og automatisere finansiell informasjon sammen med andre typer informasjon og fysiske verdikjedepunkter i et distribuert nettverk. Slik etableres det én enkelt kilde til sann data på tvers av alle deltagerne, noe som øker tilliten mellom handelspartnere. Selskapet Marco Polo Network utvikler produkter som automatiserer og effektiviserer transaksjoner mellom partene i nettverket, og Marco Polo-plattformen er lagt til grunn for alle produktene. I januar 2021 ble plattformen anerkjent som «beste desentraliserte plattform for trade finance» av prestisjetunge Global Finance Magazine.

Marco Polo Network har i dag ett produkt på markedet, ett klart til lansering og ett under utvikling. Receivables Discounting er en løsning som forenkler salg av kundefordringer. Produktet gikk live i desember med sin første kunde, og ytterligere kunder skal fortløpende integreres i løsningen. Videre har selskapet ferdigstilt et produkt for den maritime industrien («Maritime») som forenkler finansiering knyttet til havneanløp og kanalplasseringer. Denne løsningen er ferdig utviklet. Marco Polo Network jobber nå med å utvikle en løsning for Supplier Pay som lar større selskaper tilby mindre og mellomstore leverandører forskuddsbetaling av faktura. Produktet gjenbraker deler av teknologien som brukes i Receivables Discounting og Maritime, og Marco Polo Network har fått på plass et partnersystem som inkluderer Microsoft, IBM, Bank of America, Bank of New York Mellon og SMBC. Videre har selskapet fått på plass avtaler med kunder som er klare for å ta produktet i bruk når det er ferdigutviklet.

Markedet til Marco Polo Network er stort med en årlig verdi på over 40 mrd. USD. Av dette står Receivables Discounting og Supplier Pay for 17

MUSD. Inntektsmodellen til Marco Polo baserer seg på transaksjonsbaserte inntekter gjennom lisensavtaler med medlemmer av Marco Polo-nettverket. Både banker og aktuelle bedriftskunder vil kunne oppnå store besparelser ved å handle mer effektivt og sikrere med hverandre enn det de har gjort tidligere.

I løpet av 2021 prioriterte organisasjonen salg og utvikling av de ovennevnte produktene, noe som innebar en organisasjonsendring med dedikerte teams for hvert av produktområdene. Styret i Marco Polo Network ble også endret i løpet av året, og styret består i dag av Torgrim Takle (styrets leder), Christen Sveaas (nestleder), Rob Barnes (CEO), Erik Borgen, Halvor Lande og Jacob Tveraabak. Videre har det blitt opprettet en Advisory Committee hvor fire representanter fra henholdsvis SMBC, BNP Paribas, ING Bank og SBIAI deltar. Komiteen skal være en ressurs for Marco Polo Network når det gjelder industrispesifikk kunnskap knyttet til vekst og utvikling.

Kistefos gjorde sin første investering i Marco Polo Network i februar 2017 og har siden deltatt i Serie A-runden i 2018/2019 og i et konvertibelt aksjonærlån i 2020. Aksjonærlånet ble konvertert til aksjer i mars 2021 i forbindelse med en Serie B-runde, hvor det også ble hentet 20 MUSD i en emisjon. Kistefos' andel av aksjonærlånet var på 8,5 MUSD. I oktober 2021 hentet Marco Polo Network ytterligere 20 MUSD i en utvidelse av Serie B-runden; Kistefos deltok med 8,5 MUSD. Ved utgangen av 2021 eide Kistefos 29,5% av selskapet.

Marco Polo Network vurderer aktivt alternativer for å finansiere den videre veksten og er i dialog med flere potensielle strategiske og finansielle investorer.

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



29,5%

av aksjene eies av Kistefos.

Antler

Antler er en global start-up-generator som gjennom akselerator-program på flere kontinenter investerer i dyktige gründere og gode ideer.

Selskapet ble grunnlagt av McKinsey-veteranene Magnus Grimeland, Fridtjof Berge og Vegard Medbø i Singapore i 2017. Kistefos investerte i Antler i 2019, både i managementselskapet og i to av fondene, og eier nå i underkant av 7% av managementselskapet. Videre har Kistefos kommittert 3 MUSD i et nytt fond gjennom 2021. I tillegg har Kistefos investert direkte i fem av Antlers porteføljeselskaper i 2021, i tillegg til de to konsernet allerede var engasjert i.

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. 8 fysiske etableringer ved utgangen av 2020 vokste til 18 i løpet av 2021. De fleste av disse stedene arrangeres et akseleratorprogram minst to ganger i året, og Antler får inn flere tusen søknader fra gründere som ønsker å delta.

De gründerne som til slutt blir utvalgt gjennom en tøff utvelgelsesprosess, får delta i den første delen av Antlers tre måneder lange program. Her får de hjelp til å finne kolleger og til å utvikle og validere forretningsmodellen sin. De får også tilgang til et nettverk av rådgivere og eksperter over hele verden. Etter tre måneder får teamene presentere forretningsideen sin til Antlers investeringskomité. På bakgrunn av presentasjonen vil noen team motta startkapital, og disse fortsetter å jobbe med Antler og dra nytte av deres nettverk av eksperter og rådgivere i tre nye måneder. Avslutningsvis blir selskapene presentert for utvalgte eksterne investorer på en demodag.

Veksten i antall lokasjoner, søknader til programmet og tilbakemeldinger fra deltagerne er imponerende. På i underkant av fire år har man nå investert i over 350 selskaper og mange av disse har skaffet funding hos eksterne investorer med svært positiv verdiutvikling siden oppstart. Antler har også gjennom 2021 etablert såkalte follow-up fond som til forskjell fra akselerator programmet kan investere i selskaper etter den første startkapitalen – dermed kan man nå si at man kan følge selskapene helt fra idè til børsnotering.

I tillegg til egne follow-up fond, vil Antler selvsagt benytte seg av egne investorer for oppkapitalisering av porteføljeselskap. Kistefos har derfor en aktiv og god dialog med Antler og deres partnere på de forskjellige stedene, og Antlers program har vist seg å være en god plattform for Kistefos for å få tilgang til selskaper i en tidlig fase, både i Asia og i Norden.

Kistefos har som mål å investere direkte i noen utvalgte selskap som har deltatt i Antler-programmet, og har ved utgangen av 2021 investert i syv selskaper: ett fra Stockholm og seks fra Singapore. Konsernet er i kontinuerlig dialog med Antler og vurderer løpende å investere i flere selskaper som har deltatt i akseleratorprogrammet deres.





Antler Oslo Investor Day:
Partner Kristian Jul Røsjø og
Associate Partner Lavanya
Indralingam presenterer de siste
investeringene etter fjorårets
høstprogram for 100 utvalgte
investorer i Oslo.

Komplett Bank ASA

Komplett Bank er en digital nisjebank som tilbyr forbrukslån, kredittkort og salgsfinansiering i Norge, Sverige og Finland. Banken har en bred produktportefølje og tilbyr både annuitetslån, fleksible lån, refinansieringslån, salgsfinansiering og «Komplett Bank Mastercard», som er et kredittkort rettet mot internetthandel og salgsfinansiering.

Komplett Banks totale inntekter i 2021 utgjorde 876,4 MNOK, som tilsvarer en reduksjon på 20% siden 2020. Selskapets driftskostnader økte med 7% i samme periode, og tapsavsetningene økte med 103% – fra 364,3 til 739,1 MNOK. Resultatet etter skatt endte på -208,7 MNOK i 2021 (262,8 MNOK i 2020).

Den svake utviklingen i inntekter, tapsavsetninger og følgelig resultatet skyldes en engangseffekt på 546 MNOK i forbindelse med ekstraordinære tapsavsetninger. Banken forventer derfor et betydelig sterkere resultat i 2022. Netto lånebalanse ble 7 397,8 MNOK. Det tilsvarer en reduksjon på 12% fra 2020 som

primært skyldes salg av misligholdte låneporteføljer.

Banken fikk på plass Øyvind Oanes som ny administrerende direktør i oktober 2021. Gjennom fjerde kvartal har han ledet banken gjennom en strategiprosess der han har lagt vekt på strømlinjeforming av organisasjonen, effektivitetstiltak og en forenkling av teknologiplattformen. Det er forventet at disse initiativene vil føre til bedre finansielle resultater over tid.

Komplett Bank hadde ved utgangen av året en kapitaldekningsgrad på 24,0%.



23,9%

av aksjene eies av Kistefos og nærstående.

Instabank ASA

Instabank er en norsk nisjebank som henvender seg til det norske, svenske og finske forbrukermarkedet gjennom en moderne og effektiv digital leveransemodell. Banken har en produktportefølje som består av forbrukslån, sikrede lån, salgsfinansiering og kredittkort, og tilbyr i tillegg et konkurransedyktig innskuddsprodukt.

Instabanks totale inntekter i 2021 endte på 321,1 MNOK, som er 22% over fjoråret. Selskapets driftskostnader økte med 13% fra 2020 til 2021. I samme periode ble tapsavsetningene redusert fra 92,9 MNOK til 80,9 MNOK; det tilsvarer en reduksjon på 13%. Instabank leverte i 2021 et resultat etter skatt på 83,4 MNOK, som er 95% høyere enn året før. Netto lånebalanse ble 3 832,1 MNOK; det tilsvarer en vekst på 35%.

Instabank har levert en imponerende lønnsomhetsvekst til tross for en utfordrende markedsituasjon. Dette har banken klart takket være

sin fleksible, men samtidig kostnadseffektive teknologiplattform, som har gitt banken mulighet til å utvikle lønnsomme produkter. Instabank har i 2021 lyktes med satsingen på 2. prioritets pantelån, et produkt som i stor grad har bidratt til bankens vekst. Banken har også en sterk kundebase innenfor salgsfinansiering og har blant annet Coop Norge og Skeidar på kundelisten. Ved utgangen av året hadde Instabank over 48 000 kunder fordelt på de ulike produktene og markedene banken opererer i. Samtidig hadde banken en kapitaldekningsgrad på 22,3%.



25%

av aksjene eies av Kistefos.

Semine AS

Semine er et selskap som har utviklet en automasjonsløsning basert på kunstig intelligens for å håndtere inngående faktura. Løsningen effektiviserer økonomifunksjonen ved å automatisere manuelle prosesseringsoppgaver. Samtidig reduserer den feil, øker kvaliteten og reduserer tiden som blir brukt på regnskapet.

I 2021 har Semine prioritert salg og onboarding av kunder. Selskapet leverte en omsetning for året på 25 MNOK (21 MNOK i 2020). EBITDA i 2021 var 43 MNOK (19 MNOK i 2020). Semine hadde ved utgangen av 2021 signert kontrakter som utgjør 33,1 MNOK i årlige inntekter.

Ved utgangen av 2021 håndterte Semine ca. 180 000 fakturaer i måneden for i underkant av 70 selskaper på tvers av bransjer og størrelser.

I juni 2021 økte Kistefos eierandelen sin i Semine fra 50,0 til 52,7% gjennom en emisjon. Semine ble tilført totalt 50 MNOK i likviditet, der både de største aksjonærene og ansatte deltok.

Semine har i dag 44 ansatte ved hovedkontoret i Kristiansand og salgs- og leveransekontoret i Oslo. Datterselskapet i India har i tillegg 30 ansatte.

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

Kistefos er representert i styret ved Nishant Fafalia som styreleder og Alexander Farooq som styremedlem.



52,7%

av aksjene eies av Kistefos.

Oslo Airport City AS

Oslo Airport City (OAC) er Norges største kommersielle utviklingsprosjekt og ligger mellom Oslo lufthavn Gardermoen og Jessheim i Ullensaker kommune. OAC har en ambisjon om å bygge rundt 1 million kvadratmeter med blant annet kontor, hotell, konferansesenter, logistikkbygg og handel. Det totale tomtearealet eid av OAC er på rundt 1,1 million kvadratmeter. OAC har en sentral beliggenhet nær flyplassen og hovedmålet for selskapet i tiden fremover er å kapitalisere på dette i et godt marked, spesielt for logistikk.

I løpet av det siste året har OAC oppnådd flere viktige milepæler. Porsche-forhandleren Autozentrum AS inngikk leieavtale med OAC, og OAC er i gang med bygging av et nytt elbilsenter med forventet ferdigstillelse medio 2022. Byggingen av The World Seafood Center (WSC) er igangsatt med forventet ferdigstillelse medio 2023. Fase 1 av WSC er på 37 000 kvadratmeter. Det arbeides også med en fase 2 av WSC på 28 000 kvadratmeter; her er det forhandlinger med mulige leietakere. Mot slutten av 2021 ble det inngått en avtale med leietakere om et høystandard verdilager hvor det forventes igangsetting i 3. kvartal i år. Sjømatcenteret WSC representerer starten på en ny næringsklynge innenfor sjømat. Sjømatterminalen vil være det sentrale logistikkcenteret for eksport av fersk norsk sjømat med fly og bil til resten av

verden, og OAC forventer flere tusen arbeidsplasser i næringsklyngen. Selskapet arbeider også aktivt med inngåelse av nye leieavtaler, primært innenfor logistikk og mobilitet (bil). OAC har utarbeidet en masterplan for området og har gjennom god dialog med lokale myndigheter oppnådd en meget god reguleringsplan for den sentrale delen av tomteområdet, som utgjør 350 000 kvadratmeter.

I første kvartal 2022 økte Kistefos eierandelen fra 24,8 til 27,9%. Kistefos har tatt initiativ til å redusere antall styremedlemmer i OAC fra ni til fem personer, og det ble valgt et nytt styre bestående av fem personer på en ekstraordinær generalforsamling 8. mars i år. Kistefos er representert i styret ved Bengt A. Rem.



27,9%

av aksjene eies av Kistefos.

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



Andre engasjement

Previwo AS

Previwo er et bioteknologiselskap som utvikler og kommersialiserer produkter innenfor fiskehelse og akvakultur basert på forskning gjort av professor Henning Sørum ved NMBU. Selskapet har i dag ett produkt på markedet: Stembiont. Dette er en probiotisk løsning som tilføres fisken gjennom en badebehandling på smoltstadiet. Selskapet jobber med forebyggende tiltak relatert til fiskehelse og velferd i oppdrettsnæringen. Hovedvekten ligger på fiskens bakterieflora og dens betydning; bakteriefloraen gir økt tilvekst, mindre påslag av lakselus, redusert sårforekomst, lavere førfaktor og lavere generell dødelighet. Previwo opplevde god vekst i 2021 og hadde en omsetningsøkning på 120% fra 2020.

Seram Coatings AS

Seram Coatings ble grunnlagt i 2014 og er basert på forskning ved NTNU som fant en måte for å benytte silisiumkarbid – et av verdens hardeste materialer – til å lage industrielle belegg. Slike belegg benyttes til å danne et beskyttende lag på komponenter for blant annet å øke levetiden eller tillate bruk i utfordrende miljøer (for eksempel svært høye temperaturer). Dersom produktet fungerer slik det er tiltenkt, vil selskapet kunne tilby et produkt som er mer slitesterkt og lettere enn konkurrerende produkt. I 2021 har Seram Coatings arbeidet med å utvikle og kvalifisere ThermaSiC i samarbeid med testkunder innenfor en rekke industrier.

Bygr

Bygr (YG Technologies AS) utvikler og tilbyr programvare til byggebransjen. Mer spesifikt bygger selskapet en modulbasert kommunikasjons- og samhandlingsplattform for byggebransjen hvor prosjektdeltagere i byggeprosjekter samles på én og samme plattform. Denne programvaren sørger for effektiv kommunikasjon og samarbeid i sanntid i tillegg til full kontroll over arbeidsflyten i byggeprosjekter. Selskapet har signert kontrakter med flere av Norges ledende eiendomsutviklere og entreprenører. Fremover vil selskapet prioritere å lansere ytterligere produkter i Norge og å ekspandere til utvalgte internasjonale markeder.

Diffia AS

Diffia er et norsk e-helseselskap som har utviklet markedets mest sømløse produktplattform for helselogistikk. Gründerne, som er tidligere helsepersonell, har på bakgrunn av erfart friksjon i hverdagen utviklet en produktportefølje som forenkler, sparer tid og gjør arbeidsdagen smidigere for klinikere ved norske sykehus. Helsearbeiderne får dermed mer tid til pasientrettede aktiviteter, samtidig som pasientene får en bedre opplevelse i møte med helsetjenesten. I 2021 inngikk Diffia en kommersiell kontrakt med Sykehuset Østfold og det er planer om å skalere opp løsningen internt ved Sykehuset Østfold og andre helseforetak.

OstomyCure AS

OstomyCure har utviklet et implantat med en tømmeløsning for å bedre livskvaliteten til pasienter med utlagt tarm (stomiposer). Utlagte tarmløsninger har blitt anvendt i flere tiår uten større endringer. Målet er at løsningen til OstomyCure skal kunne fungere som et alternativ til tradisjonelle «stomiposer» på utsiden av kroppen og redusere komplikasjonene som disse kan medføre. Selskapet gjennomfører en klinisk studie med mål om å påvise at implantatet fungerer tilfredsstillende på et stort nok antall pasienter.



No One Is An Island ble vist i Nybruket Galleri i 2021. Utstillingen ble kuratert av Kate Smith med verker fra Christen Sveaas' Kunststiftelse samt med flere eksterne lån. Med utgangspunkt i Helen Johnsons muralmaleri utforsket utstillingen temaene samfunn, fellesskap, sosiokulturelle observasjoner og de ulike lagene ved menneskets eksistens som har blitt utfordret gjennom det siste året.

Australske Helen Johnson (f. 1979) bor og jobber i Melbourne. Som maler har Johnson jobbet i mange år i stor skala med å fremstille figurer i naturlig størrelse, ofte på ustrukket lerret. Å jobbe i naturlig størrelse produserer det hun tenker på som en sosial relasjon mellom betrakteren og den representerte figuren, utover en strengt estetisk opplevelse. Johnsons arbeid trekker på både personlig, umiddelbar erfaring og bredere observasjoner, sosiokulturelle og historiske. En pågående interesse er konstruksjonen av nasjonal identitet i Australia og måtene det moderne australske samfunnet forholder seg til arven og kontinuiteten til koloniseringen.

Helen Johnson, *Things Held Fast*, 2020
"Commissioned by Art on the Underground,
2020 © Helen Johnson."

Resultatregnskap

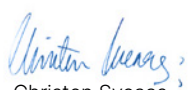
MORSELSKAP			KONSERN	
2020	2021	(Beløp i NOK 1 000)	2021	2020
		DRIFTSINNTEKTER		
0	0	Fraktinntekter skip	13 062 665	7 576 501
0	0	Salgsinntekter, øvrige	1 269 384	1 278 750
0	0	Inntekter bankvirksomhet	3 763 206	3 578 961
-940	4 801	Annen driftsinntekt	65 755	54 309
-940	4 801	Sum driftsinntekter	18 161 011	12 488 521
		DRIFTSKOSTNADER		
68	47	Variable salgs- og varekostnader	601 017	549 553
0	0	Driftskostnader skip	12 088 356	7 387 139
0	0	Rentekostnader og tapsavsetninger bankvirksomhet	1 010 251	932 815
55 777	84 318	Lønnskostnader	1 050 909	801 479
472	271	Av- og nedskrivninger på varige driftsmidler og imm. eiendeler	348 677	345 337
77 360	208 100	Annen driftskostnad	1 520 487	1 461 733
133 677	292 736	Sum driftskostnader	16 619 697	11 478 056
-134 617	-287 935	DRIFTSRESULTAT	1 541 314	1 010 465
		FINANSINNTEKTER OG -KOSTNADER		
85 089	1 215 779	Inntekt/(kostnad) fra konsernselskap og tilknyttede selskap	-4 954	230
3 862	4 393	Renteinntekter fra selskap i samme konsern	0	0
10 494	10 968	Annen renteinntekt	14 452	15 933
-49 249	198 230	Realiserte gevinster (tap), aksjer og andre fin. instrumenter	416 706	-58 796
35 310	41 085	Annen finansinntekt	289 146	50 374
-53 917	-113 410	Verdiendring av aksjer og andre fin. instrumenter (urealisert)	-113 410	86 877
-23 597	-17 450	Rentekostnader til selskap i samme konsern	0	0
-179 947	-214 462	Annen rentekostnad	-293 233	-249 526
-2 425	-17 574	Annen finanskostnad	-74 042	-75 822
-174 380	1 107 558	Netto finansinntekter(-kostnader)	234 666	-230 729
-308 997	819 624	Resultat før skatt	1 775 980	779 735
26 591	-5 064	Skattekostnad	-259 979	-198 133
-282 406	814 560	RESULTAT ETTER SKATT	1 516 001	581 602
		Majoritetens andel av årsresultat	871 400	189 250
		Minoritetens andel av årsresultat	644 600	392 353

Balanse

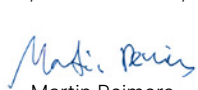
MORSELSKAP			KONSERN	
31.12.20	31.12.21	(Beløp i NOK 1 000)	31.12.21	31.12.20
EIENDELER				
ANLEGGSMIDLER				
23 998	12 528	Utsatt skattefordel	5 618	9 053
0	0	Goodwill / (negativ goodwill)	111 243	58 309
0	0	Andre immaterielle eiendeler	834 754	853 587
23 998	12 528	Sum immaterielle eiendeler	951 615	920 949
0	0	Fast eiendom	148 010	56 680
0	0	Skip, PSV og AHTS	1 518 221	1 520 961
84 022	97 480	Driftsløsøre, inventar, maskiner o.l.	321 494	271 399
84 022	97 480	Sum varige driftsmidler	1 987 725	1 849 040
3 624 398	3 845 911	Investering i datterselskap	0	0
0	0	Investering i tilknyttede selskap	69 735	33 026
217 707	136 717	Lån til selskap i samme konsern	0	0
4 436	4 462	Andre langsiktige fordringer	15 866	5 457
3 846 541	3 987 090	Sum finansielle anleggsmidler	85 601	38 483
3 954 561	4 097 098	Sum anleggsmidler	3 024 941	2 808 472
OMLØPSMIDLER				
0	0	Varelager og beholdninger	389 536	272 875
77	27	Kundefordringer	775 455	405 212
0	0	Utlån til kunder og finansinstitusjoner - bankvirksomhet	21 830 364	19 858 034
137 288	677 007	Fordring på selskap i samme konsern	894	1 460
0	0	Bundne bankinnskudd	122 268	103 465
278 134	122 640	Andre fordringer	127 418	482 082
415 499	799 673	Sum varelager og fordringer	23 245 935	21 123 129
947 095	1 021 772	Aksjer og andre finansielle instrumenter	1 593 079	1 387 124
0	0	Innskudd bankvirksomhet	8 965 734	7 407 758
1 246 500	204 374	Bankinnskudd og kontanter	1 407 146	1 710 895
2 609 094	2 025 820	Sum omløpsmidler	35 211 894	31 628 906
6 563 655	6 122 918	SUM EIENDELER	38 236 835	34 437 378

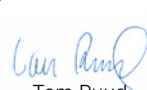
MORSELSKAP			KONSERN	
31.12.20	31.12.21	(Beløp i NOK 1 000)	31.12.21	31.12.20
EGENKAPITAL OG GJELD				
EGENKAPITAL				
		Innskutt egenkapital		
310 828	310 828	Aksjekapital	310 828	310 828
77 508	77 508	Annen innskutt egenkapital	77 508	77 508
		Opptjent egenkapital		
779 734	994 294	Annen egenkapital	1 619 949	1 281 395
		Minoritetsinteresse	1 402 885	1 566 487
1 168 070	1 382 630	Sum egenkapital	3 411 170	3 236 218
LANGSIKTIG GJELD				
0	0	Utsatt skatt	312	0
0	0	Avsetninger for pensjonsforpliktelser	10 405	19 096
0	1 603	Gjeld til kredittinstitusjoner	767 163	1 097 668
629 786	472 556	Gjeld til selskap i samme konsern	0	0
3 629 500	3 324 500	Obligasjonslån	3 324 500	3 629 500
0	0	Ansvarlig lån bankvirksomhet	1 174 384	486 758
3 092	697	Øvrig langsiktig gjeld	4 102 351	38 949
4 262 378	3 799 356	Sum langsiktig gjeld	9 379 115	5 271 972
KORTSIKTIG GJELD				
0	0	Innlån fra kunder og finansinstitusjoner - bankvirksomhet	22 422 179	23 863 120
15 948	441	Leverandørgjeld	167 923	160 912
0	0	Betalbar skatt	238 395	229 345
2 725	2 968	Skyldig offentlige avgifter	313 900	66 937
555 872	715 204	Skyldig utbytte/konsernbidrag	1 151 738	290 800
558 661	222 319	Annen kortsiktig gjeld	1 152 414	1 318 073
1 133 206	940 931	Sum kortsiktig gjeld	25 446 549	25 929 188
5 395 583	4 740 287	Sum gjeld	34 825 664	31 201 159
6 563 655	6 122 918	SUM EGENKAPITAL OG GJELD	38 236 835	34 437 378

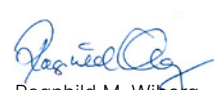
Oslo, 16. mars 2022, i styret for Kistefos AS

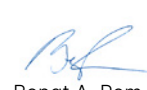

Christen Sveaas
styrets formann


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 Vika
NO-0111 Oslo
Tlf.: +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
Tlf.: +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

Postboks 204, Kirkegata 1
NO-4662 Kristiansand S
Tlf.: +47 38 12 41 70
www.vikingsupply.com

Western Bulk Chartering AS

Henrik Ibsens gate 100
Postboks 2868 Solli
NO-0230 Oslo
Tlf.: +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

Ostomycure AS

Gaustadalléen 21
NO-0349 OSLO
www.ostomycure.com

Oslo Airport City

Vækerøveien 3
NO-0281 Oslo
Tlf.: +47 95 03 99 11
www.osloairportcity.no

Lumarine AS

Tømmervåg
NO-6590 Tustna
Tlf.: +47 45 50 17 00
www.lumarine.no

Marco Polo Network

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

NextGenTel AS

Sandslimarka 31
NO-5254 Sandsli
Tlf.: +47 98 70 79 79
www.nextgentel.no

Semine AS

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

2nd Chance AS

Bogstadveien 27 B
NO-0355 OSLO
www.2chance.no

Kistefos-Museet

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

Kistefos Harvard Stipend

Dokkveien 1
Postboks 1253 Vika
NO-0111 Oslo
Tlf.: +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

Forside: Vegard Kleven
s. 4-5: Vegard Kleven
s. 14-15: Bjørn Arezes Kringstad
Bakside: Vegard Kleven



Ida Ekblad

Filter and Fiber Your Blood, 2021

Oil on linen, in artist's frame, 95 × 65 cm

© Ida Ekblad / BONO 2021.

Courtesy Christen Sveaas' Kunstsamling

Ida Ekblad (f. 1980) er en av Norges fremste samtidskunstnere. De seneste årene har hun hatt store separatutstillinger på Kunsternes Hus i Oslo, Museo Rufino Tamayo i Mexico, Kunsthalle Zürich i Sveits, Kunsthaus Hamburg i Tyskland og XYZ-kollektivet i Japan. Hun er innkjøpt av en rekke viktige museer og samlinger både i Norge og internasjonalt.

Ekblad jobber hovedsakelig med maleri og skulptur, og har sagt seg inspirert av kunstnere som Odilon Redon, Paul Thek, Harriet Backer, Edvard Munch, Florine Stettheimer og Helen Frankenthaler.

A DEADLY SLUMBER OF ALL FORCES er hennes største og viktigste skulptur til dags dato, og ble avduket 18. august 2021. Skulpturen er støpt i bronse og malt for hånd av kunstneren og hennes assistenter på Kistefos i løpet av sommeren 2021.

Verket består av fire sammensatte deler og er delvis inspirert av kubismen. Men der kubistene ofte dekonstruerte et figurativt element, bruker Ekblad abstrakte mønstre som utgangspunkt i sine komposisjoner, som de blå og hvite striper som brettes ut som sommerfuglvinger i skulpturens øverste element.

Resultatet er en særegen og leken skulptur som setter sitt preg på landskapet, samtidig som den skriver seg inn i rekken av monumentale, stedsspesifikke skulpturer Kistefos har presentert de siste årene.



KISTEFOS

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