

DN

Dagens Næringsliv

Tirsdag 12. februar 2019

UKE 7 NR. 36 - Årg. 130

Løssalg kr. 45

www.dn.no

Fra regjering til pr-byråer

Tidligere statssekretærer forsvinner til pr-bransjen. Nå er **Cecilie Brein-Karlsen** klar for ny jobb i Zynk. **Side 28-29**



Foto: Gunnar Lier

Kjos' bror truet av konkurs



Tore Kjos vil selge aksjer i Norwegian-eier HBK Holding for å unngå konkurs i sitt eget selskap. **Side 10-11**



Kjøper Refsnes Gods

Hotellkjeden Classic Norway med **Stein Erik Hagen** på eiersiden, kjøper den 250 år gamle perlen. **Side 4**

Venstres Skei Grande er fortsatt skeptisk

Ice-sjef Eivind Helgaker:

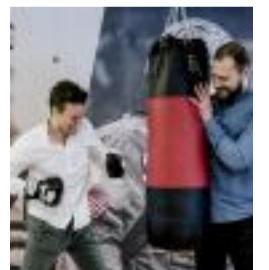
Derfor valgte han bort Huawei

Ice-sjef **Eivind Helgaker** sier hensyn til sikkerhet spilte en viktig rolle da mobiloperatøren droppet kinesiske Huawei til fordel for finske Nokia. **Side 6-9**

Equinor pumper olje for klimaet



Equinor-sjef **Eldar Sætre** mener selskapet bidrar til å redusere utslipp ved å produsere mest mulig olje. **Side 14-15**



Slo seg opp på nettsalg

Side 16-17

Foto: Nicklas Knudsen

Nøkkeltall
Mandag 11. februar kl. 16.30

Dollar **8,69** 7 øre

Euro **9,82** 5 øre

Pund **11,19** 3 øre

100 SEK **93,74** 70 øre

Oslo Børs **836,27** 0,61%

Nordsjøolje **61,50** -0,44 USD

Pengemarkedsrente **1,26** 0 basispunkter

Slo seg opp og frem på nett

Norsk nettbutikk vokser kraftig med spesialprodukter rettet mot aktive friluftsbukere, politiet og militære. Nye medeiere skal løfte salget til en halv milliard.

HANDEL

Øyvind Finstad
Oslo

Gründer Finn Magnus Torall dunker løs mot boksesekken i Milrabs lokaler på Kalbakken i Oslo. Daglig leder Lars Andreas Aglen prøver å holde sekken igjen.

Duoen har de siste årene slått hardt fra seg også i netthandelen.

- Vi blir like overrasket hver gang over hvor mye utstyr folk vil ha i høyere prisklasse. Nå går det eksempelvis mye i sportsklokker. For noen år siden solgte vi litt mer enkle modeller til rundt 1000 kroner. Nå vil kundene ha mer avanserte sportsklokker som koster opptil 9000 kroner, sier Torall.

Han opplyser at disse klokkene har funksjoner som pulsmåling på håndleddet, musikkfunksjonalitet lagret direkte i klokken og kan benyttes som lommebok.

- Du kan bruke klokken til å betale gjennom Garmin Pay-systemet.

Stor nettvekst

Torall er foruten gründer også styreleder og forretningsutvikler i den norske netthandelsbutikken Milrab. På en vegg i lokalet henger fem gasselpriser fra de siste fem årene. Og med fortsatt solid inn-

tjening og vekst ligger selskapet an til å få den sjetten.

- I fjor hadde vi en omsetningsvekst på 50 prosent. Vi nådde hvert mål fra 2016 om å tredoble salget på tre år til 100 millioner kroner. Nå er målet å femdoble omsetningen til en halv milliard i løpet av de tre kommende årene, sier Torall.

Mens flere store aktører i sportsbransjen opplevde en nedtur, fortsetter den lille nisjeaktøren veksten. Selskapet selger alt fra sko, t-skjorter, briller, skuddsikre vester, bager, og førstehjelpsutstyr til høyttalere.

- Vi er litt ulike en sportsbutikk, og vet veldig spesifikt hvem vår kundegruppe er. Det er aktive friluftsfolk som krever meget gode produkter. Vi har også kunder blant offentlige virksomheter, som Forsvaret, politi, ambulansetjenesten og Direktoratet for sivil beredskap. For tiden selger vi eksempelvis mye feltrasjoner som Forsvaret bruker - det er mer energi i de produktene enn det som selges i ordinære butikker.

- Så istedenfor å være XX Large så er dere XX Small?

- Hehe, ja.

Torall startet virksomheten i 2005 som et enkeltmannsforetak da han gikk på Luftforsvarets befalsskole.

- Jeg så at det var et behov for nisjeprodukter med de kvalitetene som forsvarer stiller. Mange soldater som var på samme leir som



meg, var også ute etter slike produkter.

Toralls første salgssuksess var en egen designet bag som politiet kjøpte.

- Vi fikk en bestilling på flere tusen enheter av dem. Disse bagene selger vi fortsatt mye av. I begynnelsen pakket jeg selv bagene til kundene og hadde produktene i kjelleren hos mor og far.

Teknogründere går inn

Milrab har vært eid av Torall og Aglen. Nå har begge solgt seg ned. Inn kommer teknogründere som har hatt suksess med sine virksomheter og solgt selskapene for til sammen nesten 850 millioner kroner. Styrelederen innrømmer at han har hatt friere på døren.

- Vi har hatt store aktører, både industrielle og finansielle, som har tatt kontakt for å kjøpe oss. Frem til nå har ikke selskapet hatt behov for mer kapital. Men med de stegene vi nå planlegger, trenger vi å få inn mer kompetanse - både på de teknologiske og finansielle og juridiske områdene - for

Milrab

Årsresultat

Millioner kroner	2018	2017	Endring
Driftsinntekter	100,3	66,6	50,6%
Driftsresultat	7,2	7	2,9%
Resultat før skatt	7	6,1	14,8%

å kunne bli et mer komplett selskap, sier Torall.

Eierne har solgt til sammen 16,37 prosent av aksjene.

- Salgssummen er hemmelig, sier Torall.

I Sverige verdsettes netthandelsbedrifter ofte mellom én og tre ganger omsetningen avhengig av blant annet vekst og lønnsomhet. Med et slikt utgangspunkt er Milrab verdsatt til mellom 100 og 300 millioner kroner.

Blant Milrabs nye aksjonærer er flere tidligere eiere av programvareselskapet Drofus samt sjakken-tusiasten Kjetil Myril Aasen som eide Melin Medical. De to selskapene ble solgt for henholdsvis 220 millioner og 619 millioner kroner.

- Vi har sterk tro på Milrab. Sel-

skapet har hatt en bratt vekst kombinert med god lønnsomhet. Det er det ikke alle som klarer. Vi ser frem til å bidra til å utvikle Milrabs teknologiplattform og videre vekst de kommende årene, sier Rolf Jerving, administrerende direktør i programvareselskapet Drofus

Selv har han vært med på å bygge opp programvareselskapet som tilbyr et byggherreværktøy som også benyttes i stor utstrekning av arkitekter, ingeniører og entreprenørleder. Jerving leder fortsatt selskapet etter at det tyske selskapet Nemetschek kjøpte Drofus for to år siden.

Jerving har nå en aksjepost på 5,45 prosent i Milrab.

Like bak Nord-Korea

Milrab er i dag i tre land: Norge, Sverige og Finland. Sistnevnte land ble utpekt etter en «forsvarsstudie».

- Vi så på en statistikk over hvilke land i verden som har størst andel av personer tilknyttet forsvarer. På topp var Nord-Korea,



- Her har vi 5000 varer, sier gründer Finn Magnus Flesland Torall i Milrab om selskapets lager i Oslo.



En ny modernisert utgave av stormkjøkken som kan produsere strøm og lade mobil.

Milrab

- Startet som et enkeltmannsforetak i 2005.
- Selger nisjeprodukter for jakt- og friluftsfolk og til offentlige virksomheter basert på forsvarsmateriell.
- Har 26 ansatte som utgjør 20 årsverk.
- Daglig leder er Lars Andreas Aglen (31).
- Styreleder er Finn Magnus Torall (33).
- Har hovedkontor i Oslo.
- Hovedeiere er Finn Magnus Torall (58 %), Lars Andreas Aglen (25 %) og Rolf Jerving (5,45 %).

- I fjor hadde vi en omsetningsvekst på 50 prosent, sier gründer Finn Magnus Flesland Torall (til venstre) i netthandelsbutikken Milrab. Til høyre daglig leder Lars Andreas Grønningsæter Aglen. Alle foto: Gorm K. Gaare

men det var ikke mange plasser bak før Finland dukket opp. Finland har en gigantisk reservestyrke, sier Torall.

Han er meget fornøyd med salget til våre to naboland.

- I fjor utgjorde eksporten rundt 20 prosent. Nå vurderer vi å gå inn i flere land, som eksempelvis tysk-

språklige. Men først må vi skaffe oss et lager i EU, sier Torall.

Han tar frem en pakke inne på lageret på Kalbakken.

- Her har du en modernisert utgave av et stormkjøkken. Denne kan produsere strøm og lade opp mobilen når du fyrer den opp med kvister.

I motsetning til sportsbutikkene sliter ikke Milrab med store varelagre.

100.000 forsendelser

- Her har vi 5000 varer. Snitt-tiden for en vare i lageret er 90 dager. Hele lageret byttes ut fire ganger i året. I fjor sendte vi ut 60.000 pak-

ker herfra. I år regner jeg med at det bikker 100.000 forsendelser.

Torall har etter en del år lært hvor viktig enkelte ting er:

- Nå forsikrer vi varene etter en episode vi hadde sommeren 2013. Vi hadde inngått en rammeavtale med en kommune om salg av plastposer. Så fikk vi en mail fra trans-

portøren med et bilde som viste at fraktskipet var delt i to. Båten sank i India-havet. Av varer som skulle til Norge, som gikk til bunns blant containerne, var plastposer og andaktsbøker til Forsvaret.

oyvind.finstad@dn.no



Arbeids- og sosialdepartementet

Vil du være med og forme morgendagens velferdssamfunn?

Avdelingsdirektør

Vi søker en engasjert og samlende avdelingsdirektør til vår nyopprettede seksjon for strategi og styring av Arbeids- og velferdsdirektoratet.

Seksjonen har ansvaret for etatsstyringen og skal ivareta det strategiske og langsiktige arbeidet i dialogen med direktoratet.

HR-sjef

Vi søker en engasjert HR-sjef som bygger gode relasjoner. HR-sjefen har en sentral rolle i videreutviklingen av departementet.

Du vil lede HR-seksjonen og ha overordnet ansvar for alle HR-prosessene i departementet.

Interessert? Les mer og søk: www.jobb.dep.no/asd