

Finansavisen



+50% i fjor for Milrab:
**Rakettvekst
for militær-
artikler på
nett**

Lars Andreas
Grønningseter
Aglen

SIDE 20 OG 21



**De forvalter Norges
dårligste aksjefond**

SIDE 8 OG 9



HEGNARS LEDER:

**„Ett glass
for mye i KrF**

LEDER SIDE 2

Wonderboy- trio tjente



Bjørn-Aage
Bredal

Kanonvekst for milita

HANDEL: Nattkikkerter, fallskjermklokker og annet spesialisert utstyr er blitt god butikk for nettbutikken Milrab.

■ **ANDERS HORNTVEDT**
anders.hornvedt@finansavisen.no

OSLO/BERLIN: – Jeg kom faktisk i kontakt med Milrab som vanlig kunde i januar 2010. Jeg skulle bestille en Camelbak vannsekk, kom i kontakt med eieren, og så viste det seg at bedriften hadde ledig deltidsstilling, sier Lars Andreas Grønningsæter Aglen (31), daglig leder i nettbutikken Milrab.

Selskapet startet i 2005, og da var ideen å tilby taktisk utstyr som oppfylte kravene til militære spesialenheter i Norge. Det vil si utstyr som tåler ekstra harde påkjenninger, og som fungerer optimalt i krevende situasjoner.

– Vi var i kontakt med tidligere soldater som opplevde at vanlig utstyr ikke holdt mål. Det gjaldt både elitesoldater, befal og soldater fra alminnelig førstegangstjeneste, sier Grønningsæter Aglen.

«Klokken de brukte hjemme manglet vesentlige funksjoner, og treningsklærne følte tunge og hadde dårlig ventilasjon», står det på selskapets nettsider.

– Vi opplevde at det var mulig å ta en nisje, sier han.

Har økt 57 prosent

I dag betegner Milrab seg som en leverandør av personlig utstyr tilpasset outdoor, trening og taktisk bruk.

Blant bestselgerne finner vi GPS-klokker fra Garmin, sportsbriller fra Oakley, egendesignede bager og ryggsekker samt tursko fra produsenter som Adidas.

Andre artikler i sortimentet er nattkikkerter og fallskjerm-

klokker. Ved bedriftens kontor og lager på Alnabru i Oslo er det rolig stemning, men det er ikke på grunn av laper etterspørsel etter varer.

Selskapets omsetning økte med nesten 50 prosent i fjor. Sammenlignet med samme periode i fjor har selskapet vokst 57 prosent.

Både privat- og jobbkunder

Grønningsæter Aglen begynte i deltidsstillingen mens han studerte ved Norges Handelshøyskole. Tidligere har han vært to år i Forsvaret, som befalsskoleelev og sersjant i Garden.

Han kom inn på eiersiden sommeren 2010, og i 2013 rykket han opp til å bli daglig leder, mens gründeren Finn Magnus Torall (32) gikk over til å bli ansvarlig for forretningsutvikling.

– I dag har vi både sivile og tjenestegjørende politifolk og soldater blant kundene våre, sier han.

Selskapet er opptatt av å være synlige i alle ledd, både mot sluttbruker, bedrifter og offentlige aktører.

– Vår erfaring er at en privatforbruker ofte drar med seg egne produkterfaringer inn i jobbsammenheng hvis muligheten er der. Sortimentet vårt er relevant for

operativ tjeneste og for outdoor-bruk. Mye av utstyret vi selger brukes av friluftsin-

resserte, for eksempel på ekspedisjoner eller jakt.

Fikk inn investorer

Fremover har selskapet sterke vekstambisjoner.



REKOGNOSERER I TYSKLAND: Svenske Malin Dettmann-Levin jobber blant annet med oppbygging av den tyske nettbutikken. FOTO: ANDERS HORNTVEDT



OGSÅ BAGER OG TURSKO: Milrab betegner seg som en leverandør av personlig utstyr tilpasset outdoor, trening og taktisk bruk. FOTO: ANDERS HORNTVEDT

– Vi har hatt rundt 50 prosent omsetningsvekst årlig, og det planlegger vi å fortsette med en god del år fremover, sier Grønningsæter Aglen.

Tidligere i år kom eksterne investorer for første gang med på eiersiden, men Grønningsæter Aglen ønsker ikke å nevne navn. Hensikten er å bli en ledende aktør innenfor selskapets nisje.

– I denne runden har vi vært opptatt av å få med oss investorer med nødvendig kompetanse på laget. Vi har tatt inn en investorgruppering på 9 prosent av aksjene. Den vil styrke oss innenfor teknologiutvikling, corporate finance og forretningsutvikling, hevder han.

Trykket fra kapitalsterke miljøer er det ikke noe å si på, hevder han.

– Vi opplever høy investeringslyst mot e-handel. Så langt i år har vi fått henvendelser fra seks investorer. I tillegg har vi oppsøkt to så det er totalt åtte som har vært med i prosessen. De som har kontaktet oss er både industrielle, finansielle og engleinvestorer, sier han.

50
prosent vekst
de seneste årene

” Vi opplever høy investeringslyst mot e-handel

LARS ANDREAS GRØNNINGSÆTER AGLÉN, MILRAB



(Mill. kr)	2017	2016
Driftsinntekter	66,5	45,5
Driftsresultat	6,9	5,9
Resultat før skatt	–	6,0
Årsresultat	–	4,8

Eiere: Finn M. Svenning Torall (64%), Lars Andreas Grønningsæter Aglen (27%), eksterne investorer (9%).



Har vokst 57 prosent så

erartikler på nett



KRAFTTRADER: Einar Aas. Mediesky krafttrader fra Grimstad med over to milliarder i formue. FOTO: AGDER ENERGI

Formue på 2 mrd. – tjener 2,4 millioner

FINANS: Kraftmilliardæren Einar Aas' (47) aksjeselskap Toppen Invest leverte dårligste resultat siden 2013.

■ **SEBASTIAN NYVOLL**
sebastian.nyvoll@finansavisen.no
Kapital har anslått at den medieskytraderen fra Grimstad hadde en nettoformue på 2 milliarder på slutten av høsten 2017. Likevel har selskapet et årsresultat på bare 2,4 millioner kroner, noe som er det laveste siden 2013.

Årsresultatet som er redusert fra 3,9 millioner i 2016 er i sin helhet overført til annen egenkapital. Den bokførte egenkapitalen var ved slutten av fjoråret på 199 millioner kroner.

Sansen for eiendom

Den lite omtalte krafttraderen tjente gode penger på å spekulere i kraftpriser på Nord Pool, men har i de seneste årene investert i eiendom.

Han investerte blant annet 100 millioner kroner i selskapet El Unico i 2015, der planen var å utvikle en tomt i Marbella. I tillegg har Aas en bokført verdi på 118 millioner kroner i Jardinan, som også driver med utvikling av eiendom i Spania.

Milliardæren har også eierandeler i Aas Eiendomsutvikling, Spread Inbersiones 2014 SL og Viking Heat Engines der den bokførte verdien er på 480 millioner kroner til sammen.

TOPPEN INVEST

(Mill. kr)	2017	2016
Driftsinntekter	0,0	0,0
Driftsresultat	-0,1	-0,7
Resultat før skatt	2,4	5,1
Årsresultat	2,4	3,9

Høyere pris for lakseeksport

Gjennomsnittlig eksportpris var 58,55 kroner pr. kilo fersk oppdrettslaks i uke 27, opp 0,5 prosent fra foregående uke, opplyser Statistisk sentralbyrå.

Norsk eksport av fersk eller kjølt oppdrettslaks var i perioden 17.914 tonn, opp 5,8 prosent fra foregående uke.

Eksporten av fryst laks var 393 tonn, opp 9,8 prosent, til en pris på 60,96 kroner pr. kilo, som utgjør en nedgang på 4,2 prosent.

Prisen SSB rapporterer, den offisielle lakseprisen, er etter-slepene fra forrige uke. Prisen inkluderer alle vektklasser, kvaliteter og all omsatt fisk, også den som har blitt solgt på kontrakt. **TDN DIREKT**



langt i år

MILITÆR TANKEGANG: – Vi var i kontakt med tidligere soldater som opplevde at vanlig utstyr ikke holdt mål, sier Lars Andreas Grønningsæter Aglen, daglig leder i nettbutikken Milrab. FOTO: ANDERS HORNTVEDT