

RÆDAK SJON 01 ELT 2016

— Advokatfirma Ræders kundeblad

SJØFARTSBYGNINGEN

100-åring i ny drakt

04

Bratt opptur i eiendom 10

Bedriftsakutten 14

Ræders metode 20





➔ *Arve Line,*
daglig leder

Kjære Ræder-kunder!

Ræder har alltid vært gode på nærings-eiendom og vår satsing de siste to årene har styrket oss ytterligere. I dette Rædaksjonelt viser vi noe av bredden og kompetansen vi tilbyr på feltet. Arbeidet med å lede historiske Sjøfartsbygningen gjennom en total rehabilitering er noe uvanlig for et advokatkontor, men arbeidet har gitt Ræder innsikt og kompetanse på et nivå få andre kan matche. Med god og nær forståelse av det kommersielle, og ikke minst det praktiske, forstår vi eiendoms-

aktørene bedre, vet hva som er viktig – og spisser tid og ressurser for å gjennomføre prosessene mer effektivt.

Norge er i endring – og det er tøffere tider for mange. Vår erfaring er at bedrifter som sliter ofte kan reddes dersom de søker hjelp før problemene blir for alvorlige. Sjekk våre 7 symptomer på om du har behov for restrukturering.

God og nyttig lesning!



04

*HUNDREÅRINGEN SOM
BLE NY PÅ INNSIDEN*

Noen ganger må man ut på byggeplassen for å forstå hva det dreier seg om i praksis.

08 *FINN O. ECKBO*

14

BEDRIFTSKUTTEN

Flere burde bruke det gamle ordtaket «bedre fører enn etter snar».

17 *SMÅNYTT*

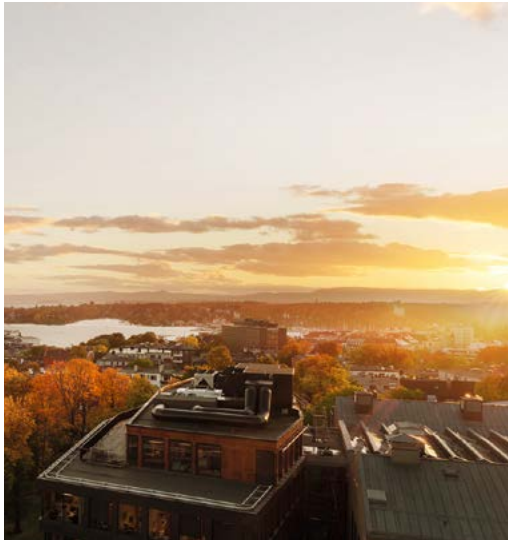


18 *BEFOLKNINGSVEKST
– HVA NÅ?*

RÆDERS METODE

Næringseiendomsgruppen gjør tingene på sin måte – med stor suksess

20



OM OSS

Advokatfirma Ræder er et fullservice advokatfirma, sentralt plassert i Oslo. Vi har over 65 høyt kvalifiserte advokater som gir råd innenfor det forretningsjuridiske feltet generelt, og våre 18 utvalgte kompetanseområder spesielt. Vår rådgivning er basert på inngående bransjeforståelse, og våre kunder skal alltid motta skreddersydd tverrfaglig rådgivning tilpasset sitt behov. Ræder har betydelig internasjonal erfaring og vi representerer både utenlandske klienter i Norge og norske klienter utenlands.

KOMPETANSEOMRÅDER

- Arbeidsliv
- Bank/finans
- Entreprise
- Forsikring og erstatning
- Immatrerialrett
- Insolvens og restrukturering
- IT og internett
- Konkurranserett
- M&A og kapitalmarkeder
- Media og underholdning
- Næringseiendom
- Offentlige anskaffelser
- Personvern
- Plan- og bygningsrett
- Prosess- og tvisteløsning
- Selskapsrett
- Shipping, Marine og Transport
- Skatt
- Stiftelser og legater

BRATT OPPTUR I EIENDOM

Profesjonell bistand er essensielt når store eiendomsverdier skal skifte hender.

10



12

BYGGHERREFORSKRIFTEN



DETTE VISSTE DU IKKE OM...

*— Audun L. Bollerud:
advokat, bondetamp,
hestehvisker og råsyklist.*

22

RÆDAKSJONELT

Utgiver: Advokatfirma Ræder

Telefon: 23 27 27 00

Forsidefoto: Magne Hilleren
Portretter: Magne Hilleren
Redaksjonell tilrettelegging
og grafisk produksjon: Tank

www.raeder.no





HUNDREÅRINGEN som ble ny på INNSIDEN

TEKST OG FOTO: MAGNE HILLEREN

Sjøfartsbygningen er 100 år i år. Utvendig har jubelanten holdt seg forbausende godt. Granitt og tegl har stått av to verdenskriger og tiår med tett biltrafikk. Innvendig var bygningen svært moden for oppgradering. Da det ble klart at hele bygningen ville bli ledig etter 20 år med SSB som leietaker, ble det Ræders oppgave å sørge for ny utleie og en totalrehabilitering av bygget innvendig. Anders Utne har styrt prosessen fra sommeren 2013, godt hjulpet av arkitekter, entreprenører og håndverkere. Anders er advokat, men det siste året har han tråkket så mye på byggeplassen at han har fått utdelt vernesko og sin egen hjelm med navnet på.

Praten går lett med Anders. Han har invitert til lunsj i bedriftsrestauranten i første etasje. Etter en saftig svinenakke med smakfullt tilbehør forstår jeg hvorfor han insisterer på å bruke ordet bedriftsrestaurant, ikke kantine. Det elegante interiøret og de store vinduene ut mot travle Kongens gate understreker følelsen av en urban og trendy restaurant. Det er lunsjtid og fullt ved alle bord.

Mange kjenner Anders her. Når en ved nabobordet gratulerer med dagen (45 år i dag!), er det flere som henger seg på, og snart kommer det kaffe og en mektig brownie med mokkasmak på bordet – med hilsen fra kaffebaren i lobbyen.

Innimellom store munnfuller med sjokoladecake, forteller Anders om bakgrunnen og historien til bygget vi sitter i. Kortversjonen er gjengitt i faktaboksen på neste oppslag.

Hvordan har det seg at du, som er advokat, har loset historiske Sjøfartsbygningen gjennom en total rehabilitering? Burde det ikke vært en arkitekt eller en bygningsingeniør?

– Vi har hatt både arkitekter og ingeniører med på laget. Heldigvis, for det har vært nok av byggetekniske utfordringer. Min rolle har vært å representere eieren, Eckbos Legat, som daglig leder i Sjøfartsbygningen Eiendoms- og Investment AS. Mitt hovedfokus er det forretningsmessige, men i en oppussingsjobb til noen hundre millioner er det ikke til å unngå at man blir trukket inn i all verdens diskusjoner og beslutninger om valg av materialer og løsninger. Da nytter det ikke å sitte på kontoret og sende mailer. Du må ut på byggeplassen for å forstå hva det dreier seg om i praksis. Når jeg skal rapportere til styret må jeg ha full innsikt i hele prosessen, fra A til Å. Den innsikten får jeg kun gjennom å være «hands on» på et ganske detaljert nivå.

Hvor vanlig er det at advokater styrer byggeprosesser?

– Jeg vet ikke hvor vanlig eller uvanlig det er. I dette tilfellet er eiendomsbesitteren et legat med minimal administrasjon utover styret. De er nødt til å kjøpe en rekke tjenester i sin formuesforvaltning. Hvis ikke, måtte de ha bygget opp en egen administrasjon som lett ville blitt uhensiktsmessig. Nå kjøper de mine tjenester som daglig leder i eierselskapet, men uten å pådra seg store faste kostnader. Min rolle skaleres etter behov. Det siste året har det vært betydelig innsats, men så fort rehabiliteringen er over vil den gå tilsvarende ned.

Anders forteller at Ræder har en egen nærings-eiendomsgruppe med rundt femten advokater. Det jobbes med transaksjoner, leieforhold og de fleste problemstillinger innenfor fagområdet fast eiendom og tilknyttede rettsområder. Hans kollega Fredrik Ottesen har ansvar for forretningsførselen for Eckbos Legat, og begge rapporterer direkte til styret.

Når jeg skal rapportere til styret må jeg ha full innsikt i hele prosessen, fra A til Å. Den innsikten får jeg kun gjennom å være «hands on» på et ganske detaljert nivå.

— Anders Utne

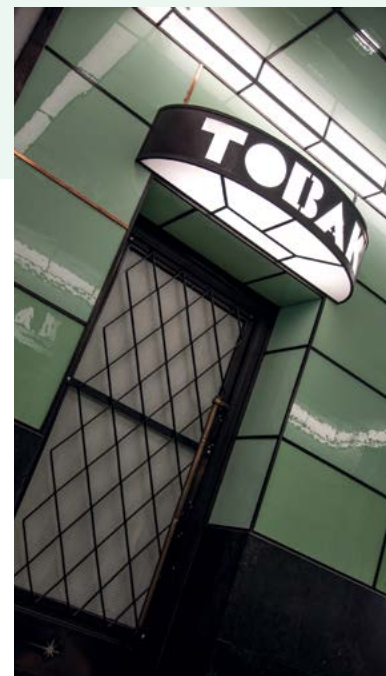


Jeg tenker at både jeg og Ræder som firma har fått innsikt og kompetanse på et nivå få andre advokatfirmaer kan matche.

— Anders Utne



➡
*Historiske
detaljer*



Fortell om den prosessen du har ledet hundreåringen igjennom.

– Jeg vet nesten ikke hvor jeg skal begynne, det har vært så mye. Det har vært utrolig spennende og lærerikt. Og jeg tenker at både jeg og Ræder som firma har fått innsikt og kompetanse på et nivå få andre advokatfirmaer kan matche. Vi har gått i kundens sko, på byggeplassen, med hjelm! Vi har sett hvilken logistikkoperasjon en slik oppussing er. Hvordan én uforutsett detalj kan skape forsinkelser med ringvirkninger i flere uker etterpå. Og hvordan man hele tiden må justere og tilpasse prosjektet til virkeligheten man møter. En hundreåring kan skjule mange hemmeligheter! Jeg er overbevist om at dette er erfaringer vi vil trekke veksler på i møte med andre eiendomsselskaper. Vi forstår deres hverdag bedre.

STATISTISK SENTRALBYRÅ PAKKET SINE TALLKNUSERE OG GIKK

Beslutningen om oppussing ble tatt da den 20 år lange leiekontrakten med SSB utløp i 2013. Da var det en gang så moderne kontorbygget overmodent for rehabilitering til dagens standard og funksjonskrav.

Det første som måtte på plass var nye leietakere. Man pusser ikke opp 18 500 m² uten å kjenne behovet til de nye brukerne. Med kontrakter på en

LEIETAKERE

- Krefthforeningen
- Group M (mediebyrå)
- Centric (bemanningsbyrå)
- PayEx (betalingsløsninger)
- Oktan (reklamebyrå)
- Satchi (reklamebyrå)

Totalt vil 500–600 personer ha Sjøfartsbygningen som arbeidsplass når hele bygget står ferdig.

SJØFARTSBYGNINGEN Kongens gate 5 • Anno 1915

På utsiden ser Sjøfartsbygningen ut akkurat som den har gjort de siste hundre år. Den gjør krav på sitt halve kvartal i Kvadraturen med tyngde og autoritet, akkurat som man kan forvente av et bygg reist for å samle den norske rederstanden. Søylar i rød granitt strekker seg to etasjer opp fra gaten og holder teglfasaden oppe. Retter du blikket opp på fasaden fra hjørnet av Kongens gate, ser du en kobberversjon av Santa Maria, skipet til Columbus, mot himmelen.

Sjøfartsbygningen ble bygget på initiativ fra Eivind Eckbo, major, advokat og samfunnsengasjert gründer på den tiden. Han hadde lenge syslet med tanken om å samle redere og annen sjøfartstilknyttet virksomhet under samme tak. Han var tidlig ute med sin idé om næringsklynger.

Et år ut i første verdenskrig var bygget innflytningsklart. I nøytrale Norge hadde rederne storhetstid og bygget seg store formuer, til tross for at halve flåten gikk ned med mann og mus i løpet av krigen. Det var kø av virksomheter som ønsket å leie i de ultramoderne kontorlokalene i Sjøfartsbygningen. Det er arkitekt J.O. Hjort som har tegnet Sjøfartsbygningen.

Han hadde tidligere tegnet det monumentale hovedkontoret til Norges Bank og kvinneklinikken ved Rikshospitalet og var ansett som en av byens toneangivende arkitekter. Det nye med bygget som et rent kontorbygg, uten leiligheter, uten en mørk og dyster bakgård. Her var det moderne fasiliteter som lokket Kristianias velstående forretningsmenn. Les selv en omtale fra 1930:



Foto: Anders B. Wilse/Oslo Museum

«En annen, bemerkelsesverdig ting ved Sjøfartsbygningen er husets heisanordninger. Bygningen har ikke mindre enn tre automatiske personheiser, dertil to paternosterverker; stedsegående, åpne heiser, som i en evig kretsangang går og går. Kjører en for langt, således at man ikke passer på å gå ut, kan man bare følge med opp på loftet og ned i kjelleren, det går for det samme. Det er i grunnen merkelig at der ikke finnes flere av disse praktiske og i drift billige heisetyper i Oslo. ... Også for rensligheten er der sørget på en fremragende måte. Hver etasje har ikke mindre enn 17 vannklosetter, alle utstyrt med fliser, her er også installert fire-clays servanter med kaldt og varmt vann, og over servantene er ophengt speiler.»

tilstrekkelig andel av arealene kunne planleggingen begynne. LOF arkitekter fikk oppdraget. Med en hundreåring på «gul liste», ble det mange møter med Plan- og bygningssetaten og Byantikvaren.

Anbudsprosessen med entreprenører er et kapittel for seg. Her ble det hentet inn eksterne konsulenter for å evaluere både tekniske beskrivelser og prising. Det endte med en samarbeidsentreprise med Bunde Bygg.

Fra SSB flyttet ut til de første nye leietakerne flyttet inn, gikk det rundt tolv måneder. De avsluttende arbeidene, blant annet en ny takterrasse, skal være ferdig i løpet av høsten 2015.

NYE BJØRVIKA BIDRAR TIL EN RENESSANSE FOR KVADRATUREN

Attraktive eiendommer i Kvadraturen øker i popularitet, sannsynligvis som en følge av alt som skjer i nye Bjørvika, med signalbygg, infrastruktur, boliger og næringsbygg. Anders Utne er uansett veldig fornøyd med at så mye som 92 % av arealene er utleid, allerede før lokalene er helt ferdigstilt.

– Sjøfartsbygningen er kronjuvelen i balansen til Eivind Eckbos Legat. Brutto leieinntekter vil være på rundt 40 millioner per år og gi et betydelig bidrag til legatets virksomhet. I 2014 ga legatet

rundt 20 millioner til samfunnsnyttige formål, blant annet 10 millioner til Redningsselskapets nye skøyte i Tønsberg.

Hva er du mest fornøyd med?

– Jeg er veldig fornøyd med at vi har gjennomført hele prosjektet uten store konflikter. Vi har hatt et godt tillitsbasert forhold til hovedentreprenøren, og løst alle uoverensstemmelser fortløpende. Det er ikke til å unngå at man er uenig om ting underveis i et så stort prosjekt, med så mye penger involvert. Kunsten er å løse sakene fortløpende, før de blir til konflikter. Det har vi klart. Dessuten er vi vel forlikte med våre nye leietakere. Det er mye som kan endre seg fra et tidlig prospekt til ferdig bygg, men vi har løst utfordringene i fellesskap. Det skal alle involverte parter ha ros for!

Hva nå, Anders, skal du tilbake til advokatyrket igjen?

– He, he, jeg føler meg som en advokat selv med vernehjelm på. Jeg tror jeg har brukt mine erfaringer som advokat hver dag, hele veien i dette prosjektet. Men det blir nok en større andel tradisjonelt advokatarbeid fremover. Jeg skal uansett jobbe med næringsseiendom. —

FINN O. ECKBO

TEKST OG FOTO: MAGNE HILLEREN

Vi kan ikke skrive om Sjøfartsbygningen uten å snakke med Finn O. Eckbo, senioradvokat hos Ræder. Ingen kjenner bygningens irrganger bedre enn ham. Han tråkket sine barnesko her, han hadde sin første jobb her, han hadde kontor her – og han var forretningsfører for bygget gjennom årtier.

Vi har avtalt et møte i Ræders lokaler på Solli Plass. Jeg blir vist inn i et møterom som heter Eckbo, så jeg fornekter at Eckbo-slekten har satt sitt preg på Advokatfirma Ræder også. Som leserne allerede har gjetnet, er det tette slektsbånd mellom gründeren Eivind Eckbo og Finn O. Eckbo som ankommer både kaffetørst og snakkesalig etter en fire timers biltur fra fjellhytta i Valdres. Finn har rundet 72 år, så han tillater seg en oval helg i ny og ne, selv om han fortsatt er svært så aktiv som advokat og medlem i ulike styrer.

Hva er din relasjon til Eivind Eckbo?

– Han var min bestefars bror, altså min grandonkel.

Kjente du ham godt?

– Ja, det gjorde jeg. Han bodde i nabohuset, så vi hadde mye kontakt. Det var åpne dører, og han tok seg ofte tid til oss unge i familien. Han hadde jo en lang karriere i det militære, så han hadde blant annet mange gamle revolvere, pistoler og geværer som vi fikk prøveskyte med. Jeg foretrakk å skyte med hans pistol med 22 kaliber patroner.

Hvordan vil du beskrive ham som person?

– Tja, jeg var bare 23 da han døde i 1966, så jeg så ham kun med unge øyne. Men jeg må vel karakterisere ham som en noe eksentrisk person. Litt forfengelig var han nok også, han hadde i hvert fall ingen



reservasjoner mot oppmerksomhet om sin person og hva han hadde fått til. Han ville nok at hans stjerne skulle skinne på himmelen til evig tid.

Men til Sjøfartsbygningen, hva er ditt forhold til den?

– Jeg vokste opp i den bygningen. Vi var bare guttunger, og det var spennende å løpe rundt i gangene der. Og paternoster-heisene var som en magnet, selvsagt. Det var et under at vi ikke skadet oss. Slike heisanordninger ble jo senere forbudt av sikkerhetsmessige hensyn.

Senere fikk jeg min aller første jobb i bakgården der nede. Det var en skomaker som hadde sitt verksted i en av «stallene» der, og jeg tjente meg lommepenger på å flikke sko. Men jeg ble ikke ved lesten. Jeg utdannet meg til advokat, akkurat som min grandonkel, min far og andre i familien.

Far overtok etter hvert mange av sin onkel Eivinds oppgaver i forbindelse med Sjøfartsbygningen. Og da far døde i 1974, ble det jeg som tok over mange av oppgavene i selskapene som var knyttet til

Jeg gjorde nok rett i å trekke meg litt tilbake fra den siste prosessen, det er lett å la nostalgien skygge for de beste løsningene.

— Finn Eckbo

Eckbos Legater I-XII, nå Major og Advokat Eivind Eckbos Legat. Problemet på den tiden var at det var dårlig med likviditet i legatene og de underliggende selskaper. Det var også krevende å administrere en rekke legater når det knapt fantes likvide midler i noen av dem.

I 1980-årene var det mer enn 70 forskjellige leietakere i Sjøfartsbygningen, og veldig høy turnover. Huset var rett og slett blitt umoderne og nedslitt.

Det var før SSB flyttet inn, var det ikke?

– Jo. De flyttet inn i '93, etter en 12 måneders oppussingsperiode. En 20 år lang kontrakt med SSB var gull verdt, så vi bygget om og tilpasset bygningen til deres behov. Det var et stort løft, med krevende og dyr finansiering, 14 % p.a. på byggelånet – men etter etter en tid ble det en god forretning.

Og nå, hva tenker du om resultatet av den siste rehabiliteringen?

– Jeg har ikke ord, det er blitt et helt fantastisk bygg. Jeg gjorde nok rett i å trekke meg litt tilbake fra den siste prosessen, det er lett å la nostalgien skygge for de beste løsningene. Men jeg fulgte med i periferien, så litt av æren tar jeg også, uten forkleinelse for det Anders og hans team har fått til. De har nok gjort det bedre enn jeg kunne gjort selv (– Men det må du ikke skrive, tilføyer han med et godt glimt i øyet).

– Det å løfte glasstaket over bakgården – der det i gamle dager var stall for mange hester – var et smart trekk, samt at vi fikk lov til å etablere takterrasse, det var det mange som sa vi bare kunne glemme med et hus på gul liste, midt i Kvadraturen, og tilsvarende med hensyn til oppføring av en glassheis i gårdsrommet og opp til den nye takterrassen.

Hva ville din grandonkel ha sagt, tror du?

– Nei, si det. Nå har bygget blitt totalrenovert innvendig to ganger etter at han døde. Men jeg er sikker på at han hadde blitt imponert og skrytt av det, han var jo en gründer og innovatør for sin tid. Han likte fremskritt, og det er det vi har fått til med Sjøfartsbygningen slik den nå fremstår. —

EIVIND ECKBO Major og advokat 1873–1966

Historien til Sjøfartsbygningen er nært knyttet til denne bemerkelsesverdige mannen. I dag er det legatene han opprettet som indirekte eier eiendommen.

Eivind Eckbo gjorde først karriere som offiser. Deretter studerte han jus og la ut på en eventyrlig reise som advokat, gründer, samfunnsengasjert folkeopplyser og filantrop. I 1909 ble han engasjert i oppbyggingen av Norges Rederforbund. Det var her han jobbet med ideen om et eget hus for sjøfartsnæringen. Bygget ble reist, men det fikk aldri den samlende kraften det var tiltenkt for næringen. Eckbo overtok etter hvert alle aksjene i Sjøfartsbygningen selv.

Som gründer og investor var Eckbo involvert i en rekke virksomheter gjennom Forenede Industrier: tekstil, teglverk, mineraler, hoteller og forlag. Aksjemajoriteten i Widerøes Flyveselskap var også en del av porteføljen.

Kosthold og helse var en hjertesak for Eckbo, og han drev forsøk med biodynamisk jordbruk allerede i 1935. I 1938 var han blant initiativtakerne til opprettelse av Norsk Forening til Kreftens Bekjempelse og Opplysningskontoret for kosthold og helse. Kreftforeningen er nå blant Sjøfartsbygningens leietakere.

Eckbo opprettet en rekke legater, det første allerede i 1923. I dag er de samlet til ett legat. I 2014 ble det fra legatet delt ut mer enn 20 millioner kroner til gode formål.

BRATT OPPTUR

i eiendom

TEKST OG FOTO: MAGNE HILLEREN

På bare ett år har 60 Grader Næringsmegling etablert seg som et selskap å regne med i bransjen. Siden de tre kollegaene fra Akershus Eiendom startet opp, har de vokst til en stab på åtte meglere og gjennomført nærmere tjuefem transaksjoner, i tillegg til en rekke utleieavtaler innenfor logistikk, kontor og handel.

Simen Torgersen er daglig leder og en av de tre som etablerte 60 Grader Næringsmegling. Han har takket ja til en prat om sine erfaringer som kunde av næringsseidomsavdelingen til Ræder.

– Vi er ydmyke, for vi har startet opp i et svært godt marked. Det har gjort det lettere å komme inn på markedet, og vi har klart å tjene penger fra dag én. Vi har tross alt vært lenge nok i bransjen til å vite at tidene skifter.

ET ALVORLIG ANKEPUNKT MOT ANDERS UTNE I RÆDER

Det er noe gutteaktig, nesten litt smårampete over Simen Torgersen. På nettsiden til 60 Grader Næringsmegling gliser han mot kamera, med knyttede never i leken boksepositur. Den tette luggen har fått et islett av grått, men han utstråler først og fremst ungdommelig vitalitet.

– Anders Utne har ikke peiling.

Simen vet at vi vil snakke om hans forhold til Ræder, men han har tilsynelatende noe langt viktigere på hjertet. Han kan ikke for sitt bare liv forstå hvordan en hockeyinteressert mann kan stå fram som supporter av et kokolag som Frisk Asker.



Anders har skjønt noe som er veldig viktig, nemlig at partene i utgangspunktet ønsker en transaksjon.

— *Simen Torgersen*

Ordrbruken er kraftfull, akkurat som vi er vant til fra klanen som bekjenner seg til Vålerenga, enten det er hockey eller fotball. Men under ordene ligger smilet på lur, og Simen avslører at han faktisk har vært på flere hockeykamper sammen med Anders Utne.

– Vi fant ut at vi deler lidenskap for samme sport, så vi har faktisk sett et par kamper sammen. Det er hyggelig med forretningsforbindelser som man kan møte på andre arenaer enn rundt konferansebordet. Så får vi heller leve med hans noe tvilsomme tilbøyeligheter i forhold til lag.

Simen spilte selv på Furuset i sine unge år. Det var der han vokste opp. Nå bor han på Lilleaker og har to gutter som skal kjøres til hockeytrening på Jutul og Vålerenga flere ganger i uka.

Firmanavnet antyder at det kan gå ei kule varmt hos dere? Trenger dere ofte advokathjelp?

– He, he, det går rolig og kontrollert for seg her hos oss. Nei, navnet relaterer seg til beliggenhet og breddegrad, Oslo ligger jo på 60 grader.

Så var det oppklart. Riktignok må vi en liten søndagstur inn i Nordmarka, før vi bikker 60 grader nordlig breddegrad, men det får så være – marka er en del av Oslo. Dessuten må vi huske på at næringsseidom er en bransje der avrunding er helt vanlig, helst opp til nærmeste million.

Hvordan ble dere kunder hos Ræder?

– Vårt kundeforhold er først og fremst knyttet til Anders Utne, selv om han ofte trekker inn andre ressurser fra eiendomsavdelingen. Jeg møtte ham først som advokat for en kjøper da jeg jobbet som megler i Akershus Eiendom. Da vi etablerte 60 Grader, var han raskt frampå og tilbød sine tjenester. Vi som selv lever av å selge blir lett sjarmert av andre gode selgere, folk som ser en mulighet og griper sjansen.

Hvilke tjenester er det dere kjøper?

– Det er først og fremst når transaksjoner skal gjøres opp, at vi trenger hjelp. Det er alltid mange nuller

bak tallene når næringsseidommes omsettes. Vi har valgt å ikke ha en egen oppgjørsavdeling, så vi er helt avhengig av Ræders tjenester når så store verdier skal skifte hender. Når vi formidler leieavtaler, klarer vi det meste selv, men vi har fått god hjelp til å lage interne rutiner og instruksjoner. Sammen med Amund Medbø, som er vår faglige leder, har Anders bidratt til å utvikle en god struktur for dokumentasjon og avtaler.

Torgersen understreker at de så langt selv ikke har hatt behov for advokat for å løse konflikter.

Simen Torgersen, vi er nå kommet til den delen av intervjuet der du skal skamrose Ræder og det gode kundeforholdet – vær så god, ordet er ditt:

– Oi, hvor skal jeg begynne, sier Simen og gliser. Han unnskylder at han snakker mest om Anders Utne og hans egenskaper, selv om det ofte er andre flinke folk fra Ræder involvert. Han tenker seg om en stund før han fortsetter.

– Anders har skjønt noe som er veldig viktig, nemlig at partene i utgangspunktet ønsker en transaksjon. Han jobber ut fra en forståelse om at transaksjonen bare skal løses i havn. Det vil alltid være skjær i sjøen, men det er farvannet mellom skjærene som er interessant. Det er der løsningene finnes.

Nå har Torgersen fått vann på mølla. Han verdsetter en samarbeidspartner som er transaksjonsrettet, ser de store linjene og tar vare på fremdriften i prosessen. Evnen til å møte partenes advokater og skape et godt klima er viktigere enn å lete etter feil.

– Anders er akkurat passe pragmatisk, han tar vare på oss og prosessene på en god måte, samtidig som han holder oss litt i ørene når det er nødvendig.

Hvilken hockey-kamp vil du ta med Anders på i vinter?

– Det må bli Vålerenga hjemme mot Frisk Asker, men det kan tenkes vi møtes under helt andre forhold. Familien fikk for en stund siden en dachs i hus, og jeg vet at Anders har hatt dachs i noen år. Så kanskje vi kan få tips om hundedressur. Han kan sikkert mer om dachs enn om hockey. —

60° NÆRINGSMEGLING

Etablert: 2014

Ansatte: 8

Tilbyr: rådgivning og bistand innen områdene transaksjoner, utleie og verdivurdering av næringsseidom

BYGGHERREFORSKRIFTEN

TEKST: RUNE MYKKELTVEDT OG PETTER SVERSTAD ERIKSEN

Etter forskrift om sikkerhet, helse og arbeidsmiljø på bygge- eller anleggsplasser (byggherreforskriften) har byggherren en rekke plikter ved gjennomføringen av et bygge- eller anleggsprosjekt. Mange aktører i bransjen har ikke god nok kjennskap til hva disse pliktene innebærer. Dette til tross for at manglende oppfølging av forskriftene kan få fatale følger for de som er satt til å utføre oppdraget. Dersom forskriften ikke overholdes, kan det ansvarlige foretaket ilegges straff i form av betydelige bøter.

Det er viktig at hensynet til SHA er en del av vurderingen når ulike løsninger velges.

Byggherreforskriften skal verne arbeidstakere mot fare ved at det tas hensyn til sikkerhet, helse og arbeidsmiljø på *midlertidige* bygge- eller anleggsplasser. Begrepet «bygge- eller anleggsplasser» er ment å favne vidt, og omfatter blant annet oppføring av bygninger, rivning, ombygging, vedlikehold, graving, sprengning og grunnarbeider. Faste, permanente virksomheter som skipsverft eller produksjon av ferdighus faller utenfor dens virkeområde.

BYGGHERRENS ANSVAR

Ansvar er etter forskriften i første rekke pålagt «byggherren» – det vil si den person eller det foretak som får utført et bygge- eller anleggsarbeid. Men også koordinatorene, prosjekterende, arbeidsgivere og enmannsbedrifter er pålagt selvstendige plikter, og har et felles ansvar for at bestemmelsene i forskriften blir gjennomført. En forbruker som opererer i rollen som byggherre er underlagt et begrenset ansvar etter forskriften, og plikter kun å oppfylle kravene om forhåndsmelding.

BYGGHERRENS OPPGAVER

Byggherrens overordnede oppgave er å sørge for at hensynet til sikkerhet, helse og arbeidsmiljø – ofte forkortet «SHA» – blir ivaretatt. Pliktene som forskriften oppstiller gjelder alle faser i bygge- eller anleggsprosessen, både planlegging, prosjektering og utførelse.

I planleggings- og prosjekteringsfasen skal byggherren særlig ivareta hensynet til SHA gjennom de arkitektoniske, tekniske og organisasjonsmessige valg som foretas. Disse valgene vil legge føringer for SHA-arbeidet i resten av prosjektet. Det er derfor viktig at hensynet til SHA er en del av vurderingen når ulike løsninger velges.

Typiske *organisasjonsmessige valg* vil være valg av entreprisform, kontraktstruktur og utbyggingsrekkefølge. *Arkitektoniske valg* kan omfatte byggets eller anleggets form, innhold og planløsning, mens et *teknisk valg* kan være valg av bæresystem.

Som en del av planleggingen og prosjekteringen er det også viktig at det settes av nok tid til de forskjellige arbeidsoperasjonene og samordningen av dem. Det er viktig å identifisere hvilke prosesser

som er avhengige av hverandre – hva som kan og ikke kan utføres samtidig – uten at det medfører høyere risiko for de ulike aktørene. Byggherren skal i planleggingen også sørge for at helseskadelig tidspress ikke oppstår under utførelsen.

SKRIFTLIG PLAN FOR SIKKERHET, HELSE OG ARBEIDSMILJØ

Før oppstart av arbeidet på bygge- eller anleggsplassen skal byggherren påse at det utarbeides en skriftlig plan for sikkerhet, helse og arbeidsmiljø – såkalt «SHA-plan». SHA-planen skal både fungere som byggherrens dokumentasjon på at arbeidet som skal utføres er planlagt og risikovurdert, og som et verktøy for å sikre at arbeidet kan utføres uten fare for liv og helse. SHA-planen skal være individuell og tilpasset det enkelte prosjekt, og forskriften oppstiller konkrete krav til hva denne skal inneholde.

I korte trekk skal planen ha et *organisasjonskart* som angir prosjektets rollefordeling og entreprisform, en *fremdriftsplan* som beskriver når og hvor de ulike arbeidsoperasjonene skal utføres, en *redegjørelse for spesifikke tiltak* knyttet til arbeid som kan medføre fare for liv og helse, og *rutiner for avviksbehandling*. SHA-planen skal oppdateres løpende, og i sin helhet være lett tilgjengelig og kjent for alle aktører på arbeidsplassen. Dette gjelder også eventuelle underentreprenører og andre som byggherren ikke står i et direkte kontraktsforhold til.

Forskriften krever også at byggherren iverksetter *forebyggende tiltak* ved å stille særlige krav til de forhold som er av betydning for SHA på bygge- eller anleggsplassen. Dette gjelder i all hovedsak riggforhold, slik som å hindre at uvedkommende får tilgang til området og sikre forsvarlige arbeidsordninger. Byggherren bør her sørge for at de forhold som kan ha økonomisk eller tidsmessig betydning blir tatt med i tilbudsgrunnlaget til entreprenører og leverandører.

KOORDINERING AV ARBEIDET

Under selve gjennomføringen av bygge- eller anleggsarbeidet vil en av byggherrens viktigste oppgaver være å sørge for *koordineringen* av aktørenes arbeid på bygge- eller anleggsplassen. Dersom det er flere aktører på området samtidig eller etter hverandre, *plikter* byggherren å utnevne en koordinator. Koordinatorens hovedansvarsområde er å følge opp at SHA-planen gjennomføres, men også selve utarbeidelsen av planen samt øvrige oppgaver i prosjekterings- og planleggingsfasen kan helt eller delvis overlates til en koordinator.

Byggherren kan selv inneha rollen som koordinator ved å utpeke en koordinator fra egen

Selv om avtale er inngått, vil byggherren kunne holdes ansvarlig for eventuelle uforsvarlige forhold på bygge- eller anleggsplassen som kan ledes tilbake til beslutninger foretatt av byggherren selv.

organisasjon. Utpeking av en koordinator fritar ikke byggherren for ansvar – koordinatoren utfører pliktene *på vegne av* byggherren – og byggherren har et eget ansvar for å se til at de plikter som er pålagt koordinatoren, blir gjennomført.

BYGGHERREREPRESENTANT

Etter forskriften har Byggherren også adgang til å engasjere en ekstern representant – «byggherrens representant» – til å utføre plikter på sine vegne. Utpekingen av byggherrerepresentanten må være forsvarlig og skje ved skriftlig avtale. Den skriftlige avtalen skal klargjøre hvilke plikter representanten skal ivareta, og bør også avklare hvilke fullmakter representanten har overfor aktørene på bygge- eller anleggsplassen.

Gjennom avtalen vil byggherrens representant ha ansvaret for gjennomføringen av de plikter som avtalen omfatter, og at disse blir utført i henhold til de konkrete bestemmelsene i forskriften. Selv om avtale er inngått, vil byggherren kunne holdes ansvarlig for eventuelle uforsvarlige forhold på bygge- eller anleggsplassen som kan ledes tilbake til beslutninger foretatt av byggherren selv. Også her er det viktig å merke seg at byggherrens representant utfører sine oppgaver *på byggherrens vegne*. Dette betyr at byggherren plikter å gripe inn dersom det viser seg at plikten ikke blir tilfredsstillende utført. Byggherren er dermed ikke fraskrevet ethvert ansvar ved bruk av representant.

KONSEKVENSER VED BRUDD PÅ FORSKRIFTEN

Brudd på forskriften kan medføre straffeansvar, privatrettslige sanksjoner som følge av mislighold av kontrakt, og/eller pålegg med tilhørende dagmulkt fra Arbeidstilsynet. Når det gjelder straffeansvaret vil forsettlig eller uaktsom overtredelse av forskriften, eller medvirkning til dette, kunne straffes med bøter i form av såkalt foretaksstraff. Et eventuelt straffeansvar ilegges normalt byggherren som innehaver av virksomheten, men kan også gjøres gjeldende for blant annet byggherrens representant og koordinator. Det er et ønske fra lovgivers side at bøtenivået ved brudd på forskriften skal ha en preventiv effekt, og bøtene kan derfor bli svært høye. —

Bedriftsakutten

TEKST OG FOTO: MAGNE HILLEREN

Restruktureringsgruppen. De 23 bokstavene beskriver nøkternt og generisk hva en liten gruppe advokater hos Ræder jobber med. De restrukturerer bedrifter. Med økonomisk innsikt, ledererfaring og en kasse full av skarpslipt juridisk verktøy gir de livreddende behandling til bedrifter som sliter. De kunne gjerne kalt seg Bedriftsakutten. Det ville vært et treffende navn – men det ville kanskje ikke vært helt i Ræders ånd.

Restruktureringsgruppen får de ikke uttrykt sterkt nok hvor avgjørende det er å komme tidsnok for å få hjelp. Da er det betydelig større sjanse for at pasienten kan reddes.

– Restruktureringsgruppen ble etablert på bakgrunn av at vi er bobestyrere i mange konkursbo. Vi så at en god del av disse bedriftene kunne vært reddet med litt hjelp før problemene ble for alvorlige.

Det er Anne Christine Wettre som tar ordet først. Hun er en av fem advokater i gruppen. De andre ved bordet er Erik Rosen, Hanne Brun Haugen og Carl Arthur Christiansen. Jens I. Kobro var ute på oppdrag – på utrykning til en bedrift som nettopp hadde hatt en sterk og ubehagelig nær døden-opplevelse.

Hva er en typisk situasjon der dere blir kontaktet?

Anne Christine: Vi kommer som regel inn når det er problemer i forhold til banken eller kreditorer, eller når en eller flere kundefordringer ikke innfris, slik at det oppstår betalingsproblemer. Da kontakter ledelsen eller eierne oss.

Hvilke bransjer jobber dere med?

Erik: Vi jobber med alle bransjer. Det er som oftest snakk om å sette inn generelle virkemidler som går på det juridiske og styring av arbeidskapital, forhandle med kunder og leverandører for å endre kredittider. Vi har formell kompetanse på flere felter

Fordi det juridiske er så sentralt, er det naturlig at vi tar ansvaret for prosessstyringen når en bedrift trenger restrukturering.

— Erik Rosen



enn juss. Selv er jeg siviløkonom og autorisert finansanalytiker. Jeg jobbet med corporate rådgivning og ledet bedrifter før jeg begynte som advokat. Så vi skjønner en del økonomi også. Fordi det juridiske er så sentralt, er det naturlig at vi tar ansvaret for prosessstyringen når en bedrift trenger restrukturering.

Er ikke slike restruktureringer noe konsulentfirmaene bør få ansvaret for?

– Restrukturering er tverrfaglig. Man må ha topp kompetanse innen flere disipliner. Men det er jussen som styrer risikobildet når det gjelder ansatte og tredjeparter. Vår lovpålagte ansvarsforsikring oppfattes også som betryggende for mange kunder. Når det er behov for annen kompetanse enn den vi sitter på, vil vi anbefale samarbeidspartnere som underleverandører.

Carl Arthur har til nå vært tilsynelatende fordypet i noe på den medbrakte laptopen, men ikke dypere enn at han har hørt hvert ord som er sagt:

– Det sentrale poenget er nettopp at vi kan tilby en bred og riktig sammensatt kompetansegruppe. Som advokatfirma vet vi hvilke spørsmål som vil komme, og vi kan tidlig se helheten og stille en diagnose. Da kan vi raskt igangsette riktig behandling, med minst mulig tidsspill og til lavest mulig kostnader.

Hva slags problemer snakker vi om?

Hanne: Det er viktig å komme på banen før banker og leverandører er så irriterte at forhandlingsklimaet er dårlig. Da blir det mye brannslukking. I slike prosesser er det mest naturlig at advokater tar styringen, ikke økonomikonsulenter. Arbeidet skal jo munne ut i en god juridisk avtale.



Som advokatfirma vet vi hvilke spørsmål som vil komme, og vi kan tidlig se helheten og stille en diagnose.

— *Carl Arthur Christiansen*

☞ *Restruktureringsgruppen f.ø.:
Erik Rosen, Hanne Brun Haugen,
Anne Christine Wettre og
Carl Arthur Christiansen.*

Paradokset med nedbemanning er at den reduserer kostnader, men man kvitter seg samtidig med den humankapitalen som bedriften skal få inntekter av i fremtiden.

— *Anne Christine Wettre*

Anne Christine supplerer: Venter man for lenge med å ta aktive grep, blir det en dyrere prosess. Tilliten må reetableres før man kan begynne å forhandle. Det er billigere når vi kommer inn ganske tidlig, da er ikke minst de interne kostnadene lavere – usikkerhet hos ansatte, nøkkelpersoner som slutter og så videre. Det er lettere når det fortsatt finnes goodwill.

Erik: Når vi går inn, gjør vi en «reality check» på likviditetsprognoser, salgsbudsjetter og så videre. Mange er for optimistiske. Styret og eierne godtar ledelsens «bortforklaringer» i for lang tid før de kontakter oss.

Hvilke symptomer bør bedriftene se etter med hensyn til når de bør søke hjelp?

Carl Arthur: Ja, eierne har en større interesse av å handle raskt – de taper jo alt, ledelsen mister «bare» jobben. En liten interessekonflikt mellom eiere og ledelse der. Vi har laget en liste med de viktigste kjennetegnene på behov for å restrukturere.

Kan dere si noe om fallgruvene ved en restrukturering?

Hanne: Det er mange fallgruver virksomheten kan gå i når økonomien er anstrengt. Fordeling av kreditorer kan koste ledelse og styre dyrt – i verste fall kan det utløse personlig erstatningsansvar. Utbetaling av lønn uten å avsette penger på skatte-trekkkontoen er straffbart og kan bli betraktet som underslag – og der er det offentlige nådeløse. Det viktig å kjenne de forpliktelsene man har.

Anne Christine: En annen fallgrube er nedbemanning. Slike prosesser er strengt lovregulert. Vår erfaring er at eiere og banker ofte griper for raskt til omfattende nedbemanning. Paradokset med nedbemanning er at den reduserer kostnader, men man kvitter seg samtidig med den humankapitalen som bedriften skal få inntekter av i fremtiden. Et alternativ er å reforhandle de ansattes betingelser.

Et siste råd til en bedriftsleder eller -eier med pustebevis og dårlig nattesøvn?

Anne Christine: Gå til legen, med mindre det er bedriften som er årsaken, da kan du komme og snakke med oss. Og bare så det er sagt, vi setter ikke på taksameteret med en gang. Det er og skal være en lav terskel for å komme inn og snakke med oss. Vi ser fort om det er problemer vi kan gjøre noe for å avhjelpe. Vår taushetsplikt er dessuten lovpålagt. —

SYV SYMPTOMER på behov for restrukturering

Svakheter i en bedrift er ofte kjent, men forskjellige interesser og overdreven tro på at man kommer igjennom problemene «denne gangen også» gjør at svakhetene kan være vanskelige å få frem i lyset. Typiske faresignaler er:

1. Bedriften er stadig oftere og lengre på maks kreditt-trekk.
2. Leverandører klager på at de ikke får betalt. Selskapet pådrar seg sine første betalingsanmerkninger.
3. Konfliktnivå og antall tvister med kunder og leverandører øker.
4. Flere av de gode medarbeiderne slutter eller søker seg ut. De ser ofte raskt skriften på veggen.
5. Selskapet får negativ kontantstrøm.
6. Selskapets varelager øker raskt (i forhold til omsetning). Ordreservere faller og kostnader aktiveres istedenfor avskrives.
7. Manglende eller treg respons på endringer i markedet for bedriftens produkter eller tjenester.

UTVIDET MULIGHET FOR PANT I PATENTER

TEKST: CATHRINE GRUNDTVIG

Immaterielle rettigheter kan for noen bedrifter ha svært stor verdi. Samtidig vil utvikling av slike rettigheter ofte kreve mye kapital. Det har vært begrenset mulighet til å pantsette en bedrifts immaterielle rettigheter, som patenter, varemerker, design- og opphavsrettigheter. Utvidet mulighet til pantsettelse av immaterielle rettigheter vil bedre slike bedrifters finansieringsmuligheter.

Nye regler – som gir anledning til særskilt pantsettelse av patenter og såkalte planteforedlingsrettigheter, samt søknader om og lisenser knyttet til patenter og planteforedlingsrettigheter – trådte i kraft 1. juli i år. Samtidig ble området for driftstilbehørspant utvidet. Pantsettelse av driftstilbehør omfatter i dag blant annet varemerker og patenter, samt design som brukes i eller er bestemt for pantsetters næringsvirksomhet. De nye reglene omfatter også søknad om slike rettigheter, samt blant annet databaser. I reglene presiseres det også at immaterielle rettigheter som kun utnyttes eller er bestemt for overdragelse eller utstedelse av lisenser, ikke omfattes av driftstilbehørspant.

Adgang til særskilt pantsettelse av patenter er regulert i ny § 4-11 i panteloven, og pantsettelser av planteforedlingsrettigheter i ny § 4-13. Både patent som gjelder i Norge og søknader innført i det norske patentregisteret kan pantsettes. Det gjelder også lisenser knyttet til slike. Pant i patent mv. registreres i patentregisteret, og får da rettsvern mot andre av pantsetters kreditorer.

Dersom et patent eller en søknad om patent faller bort fordi patentsøknaden endelig avslås, eller dersom patentet blir satt til side fordi det er ugyldig eller faller bort fordi årsavgift ikke er betalt, vil panteretten også falle bort. Panthaver får da rett til å få det underliggende kravet innfridd.

Oppstår det konflikt mellom særskilt pant i patent mv. og patent omfattet av driftstilbehørspant, vil tidspunktet for stiftelsen av panteretten være avgjørende. Men har man fått registrert pant i et patent i patentregisteret og man er i god tro, får pantet likevel forrang for et driftstilbehørspant som ikke er registrert i Løsøreregisteret.

Særlig anledningen til å pantsette patentlisenser åpner for økt mulighet til å utnytte verdien til finansiering. Det har tidligere ikke vært mulig å pantsette lisenser, og nå vil næringsdrivende mer effektivt kunne utnytte slike til finansieringsformål. —

SLUTT PÅ LOVLIG SALG AV KOPIMØBLER VIA STORBRIANNIA

TEKST: CATHRINE GRUNDTVIG

Salg av kopier av kjente møbelklassikere er i utgangspunktet ulovlig i Norge. Dersom forhandler opererer fra Storbriannia, har det imidlertid hittil vært lovlig. Flere nettbutikker som selger slike møbler har derfor etablert seg i Storbriannia og solgt relativt rimelige kopier av Le Corbusier- eller Eames-stoler til for eksempel norske forbrukere.

I Storbriannia har vernetiden for brukskunst vært begrenset til 25 år etter at verket oppstod. Derfor har denne praksisen vært tillatt. EU-domstolen fant i en sak at denne korte vernetiden er i strid med EU-retten. Britiske myndigheter har derfor nå endret loven slik at vernet utvides til 70 år etter at den som skapte verket er død, i tråd med lovgivning både i Norge og EU. Loven trer likevel først i kraft fra 6. april 2020. Frem til da vil salg av kopimøbler fortsatt være lovlig. Bedriftene vil også få selge ut lagre de har på dette tidspunktet. Inntil videre er det altså mulig for norske forbrukere å kjøpe slike kopivarer fra Storbriannia. —

BEFOLKNINGSVEKST – HVA NÅ?

TEKST: BJØRN ERLING CHRISTIANSEN

Oslo og andre større byer i Norge opplever for tiden en betydelig befolkningsvekst. Dette gir både muligheter og utfordringer for eiendomsutviklere.

Bystyret i Oslo vedtok nylig en ny kommuneplan med tidsperspektiv frem mot 2030. Planen gir viktige og juridisk bindende føringer for arealbruken i hovedstaden i årene som kommer. Kommuneplanens arealdel peker på hovedtrekkene i den fremtidige arealbruken i Oslo og fremhever viktige hensyn som må tas ved fremtidige utbygginger.

KOMMUNEPLANENS BAKTEPPE

Osloregionen er i dag den regionen i Europa som vokser raskest målt i folketall. Oslos befolkning har vokst mer de siste 10 årene enn de foregående 50. Det antas at byens befolkning vil øke med anslagsvis 200 000 mennesker frem mot 2030.

Oslo er i stor endring. Den enkeltsaken som har hatt og vil få størst betydning etter hvert som den realiseres, er vedtaket om planene for Fjordbyen, som strekker seg fra Frognerkilen i vest til Sydhavna i øst. Dette vil endre Oslos ansikt utad for alltid og åpne byen mot fjorden.


Til tross for stor byggeaktivitet de siste årene har nybyggingen av boliger vært utilstrekkelig for å møte etterspørselen. Tempoet i boligbyggingen har vært sterkt kritisert av flere sentrale aktører.

SENTRALE PREMISSE

Kommuneplanen er Oslo kommunes forsøk på å svare på de utfordringene befolkningsveksten fører med seg. Planen legger opp til bygging av ca. 120 000 boliger og ca. 7,8 mill. kvm næringsareal frem mot 2030. Det gjenstår å se om prognosene slår til og de høye ambisjonene blir innfridd.

Kommuneplanen opererer med noen viktige premisser:

- Et premiss i planen er at Markagrensen i det alt vesentligste skal ligge fast
- Et annet – og selvsagt – premiss, er at Oslofjorden ligger der den alltid har ligget.



Dette betyr at befolkningsveksten må løses innenfor dagens byggesone. Når flere mennesker skal inn på et begrenset areal, må det nødvendigvis bli trangere. Vi vil oppleve en hardere kamp om arealene. Dette vil gi flere og skjerpede interessenmotsetninger:

- høyder kontra lys, luft og utsikt
- lekearealer og barnehager
- grøntarealer/parker
- åpning av bekker, for eksempel Alna og sidebekker til Alna
- biologisk mangfold, herunder vern av trær
- sykkelstier
- parkering
- kollektivtrafikk kontra privatbiler
- gatestengninger, enveiskjøringer
- universell utforming
- antikvariske forhold

Disse forholdene er eksempler på problemstillinger som vil øke utredningsbehovene og fordyre og forsinke prosessene.

På tross av velmente intensjoner om forenkling fra både lovgiver og lokalpolitikere, blir prosessene stadig mer langvarige, kompliserte og dyre. I Ræders arbeid med eiendomsutviklingsprosjekter ser vi ofte at det stilles rigide, fordyrende og forsinkende krav fra planmyndighetenes side – som det tidvis kan være vanskelig å forstå begrunnelsen for.

Befolkningsutviklingen og det behovet for fortetting som følger av dette, kan likevel gi gode muligheter for å gjennomføre spennende og lønnsomme byutviklingsprosjekter også i fremtiden. Men når kompleksiteten øker og kostnadene knyttet til planprosesser trolig vil øke, er det viktig å gjennomføre gode analyser tidlig omkring hva det kan være mulig å få til. I den senere tid har vi sett flere eksempler på utviklere som har vært for beskjedne når de går inn i planprosesser knyttet til utbygging. Dersom prosjektene er gode, vil det bli mulig å bygge tettere og høyere enn i dag, særlig i de viktigste utviklingsområdene i Oslo. —

– Vi sa vi skulle gjøre det, og så gjorde vi det. Audun L. Bollerud er ganske høy og mørk idet han ser tilbake på de to årene han har ledet satsingen på næringseiendom i Ræder. Og det kan han tillate seg når han for et øyeblikk kikker i bakspeilet. Det har gått fort i svingene, men han har ingen planer om å lette trykket på gasspedalen. – Vi bruker Ræders metode, fleiper han når vi ber om en forklaring på suksessen. Til intervjuet har han fått med seg partnerne Anders Utne og Andreas Frislid, som begge har vært sentrale i oppbyggingen av næringseiendomsgruppen.

RÆDERS METODE

TEKST OG FOTO: MAGNE HILLEREN

For to år siden hadde *Rædaksjonelt* en artikkel om Ræders nye faggruppe for næringseiendom. Da hadde Anders Utne knapt fått skilt på døren hos sin nye arbeidsgiver, og det var en gjeng godt voksne herrer som stilte til fotografering. Artikkelen var egentlig en kamuflert stillingsannonse – det var behov for rekruttering. Det nye gruppebildet viser at de fikk napp. Snittalderen er betydelig lavere, og som fotoet viser, noen av de kloke hodene har nå fått kvinneansikter. Dessuten er gruppen fysisk samlet til én avdeling i huset, slik at informasjon og innsikt kan flyte fritt i hele teamet.

Fortell mer om Ræders metode, Audun!

– Det uttrykket dukket først opp som en spøk, men etter hvert har vi sett at det kanskje har noe for seg. Vi har hatt suksess med vår satsing på nærings-eiendom, og det er tydelig at vi gjør ting på en måte som markedet setter pris på. Jeg tror det koker ned til kommersiell forståelse. Vi går inn som strategiske samarbeidspartnere med kundene våre og fokuserer på fremdrift i prosessene. Da er det ikke rom for unødig flisespikkeri.

Bollerud kan fortelle om kraftig vekst innenfor næringseiendom de siste to årene. Både oppdragsmengden og antall advokater i gruppen har økt, og når Ræder har vokst med 20 % på både topp- og bunnlinje, er det med et vesentlig bidrag fra eien-

dom. Vel så viktig er det at Ræder er blitt lagt merke til og har fått posisjon som en aktør å regne med, en utfordrer til de andre store i segmentet. På det årlige Holmsbu-seminaret var Ræder et av de best representerte advokatfirmaene.

FULL BREDDE INNENFOR NÆRINGSEIENDOM

Med en gruppe på 14 advokater favner Ræder nå alle typer oppdrag innenfor det profesjonelle eiendoms-markedet: transaksjoner, leiekontrakter, entrepriser, forvaltning, utvikling, myndighetskontakt m.m. I tillegg trekker de inn andre avdelinger ved behov, for eksempel ved spørsmål om skatt, due diligence, osv.

Ræder kan i dag vise til prestisjeoppdrag med entreprisetvister av nasjonal størrelse, med tvistsummer større enn 20 millioner og kraftig oppdragsøkning på transaksjoner.

SPISSET KOMPETANSE PÅ TRANSAKSJONER

Transaksjoner er et område Ræder fokuserer spesielt på. Andreas Frislid er relativt ny på laget, men har 15 års erfaring med transaksjoner fra advokatfirmaer som BA-HR og Selmer. Han fremhever at gruppen nå har et team som er svært samkjørt når det gjelder transaksjoner. Ikke minst er det to advokatfullmek-tiger, Tone Lindstad og Kristin Dalvang, som bidrar sterkt til effektiv gjennomføring av alle transaksjonene. Anders Utne er fjerdemann i teamet. Han har jobbet med eiendomstransaksjoner det meste av sin advokatkarriere, blant annet i meglerforetaket Colliers, hvor han ofte satt på den andre siden av



📌 *Et knippe av våre folk i næringsseidomsgruppen.*

bordet og kjøpte de tjenestene han selv tilbyr nå.
– Det er primært oss fire som håndterer disse oppdragene nå. Inntil videre har vi kapasitet nok, men det blir nok ikke så lenge til vi må ut og rekruttere flere hoder, forklarer Frislid.

BEINHARD KAMP OM OPPDRAGENE
Heller ikke i advokatbransjen kommer oppdragene pent anrettet på sølvfat.

– Hver enkelt advokat, enten man er partner eller fullmektig, må ut og sloss om oppdragene, forteller Anders Utne om hverdagen i eiendomsbransjen. – Vi jobber systematisk med nettverksbygging inn mot meglere, investorer og andre aktører i markedet. Når vi lykkes med salgsarbeidet, tror jeg det først og fremst skyldes at vi forstår hvordan dette markedet fungerer. Vi går rett på ballen, og kundene skjønner at vi har innsikt og erfaring som strekker seg langt utover det juridiske. Når vi kan gi strategiske råd der vi tar høyde for begivenheter vi av erfaring kan forutse, da er rådene ekstremt verdifulle for kunden.

Utne vet hva han snakker om. Ifølge Bollerud har han kommersiell teft og inngående forståelse for verdidriverne i næringsseidom.

Hvorfor skal kundene velge Ræder?

– Det er nok først og fremst den kommersielle forståelsen, sammen med kombinasjonen av juridisk spisskompetanse og praktisk erfaring, som gjør oss attraktive, mener Andreas Frislid. Anders Utne trekker frem evnen til å se og forstå kundens behov. Etter mange år der han selv satt på den andre siden

av bordet, vet han mye om hvilke spørsmål både investorer, selgere og utleiere gjerne vil ha svar på fra sin advokatforbindelse.

– Vi forvalter dessuten betydelige næringsseidommer i Oslo, så vi kan si at vi ofte sitter i samme posisjon som kundene gjør når de kommer til oss.

Det norske markedet for transaksjoner betjenes hovedsakelig av fem, seks store aktører. Utne og Frislid legger ikke skjul på sine ambisjoner om å få Ræder inn på fast plass blant de dominante aktørene.

– Vi er der allerede, så det er egentlig bare et tidsspørsmål før vi fanges opp av de internasjonale rankingbyråene, påstår Utne med overbevisning.

ET VINNERLAG MÅ HA MANGE TYPER SPILLERE
Rekruttering av riktig kompetanse har vært sentralt for oppbyggingen av den nye næringsseidomsgruppen hos Ræder. Samtidig har det vært viktig å skape et godt lag med mange ulike spillertyper som kan utfylle hverandre.

– Med det laget vi har nå, har vi bredde og kapasitet til alle typer oppdrag, også de aller største. Og vi er godt rigget for å ta mer av det internasjonale markedet, for eksempel utenlandske investorer og fond som ønsker å kjøpe eiendommer i Norge, legger Bollerud til.

HØYE AMBISJONER FOR VIDERE UTVIKLING
Vekst står fortsatt høyt på agendaen for næringsseidomsgruppen hos Ræder. Audun L. Bollerud har ikke merket noe til voksesmerter og er klar for å ta en større andel av markedet. Til det trengs det flere kloke hoder, og han flagger at det er behov for et par personer med erfaring fra eiendom.

– Vi passer på at vi hele tiden har en god balanse i bemanningen, fra fullmektiger og opp til partnernivå. Det er når laget er finstemt, at suksessen kommer. —

DETTE VISSTE DU IKKE OM...

— *Audun*

ADVOKAT.
BONDETAMP.
HESTEHVISKER.
RÅSYKLIST.

TEKST OG FOTO: MAGNE HILLEREN



Audun L. Bollerud har mange hatter. Småbarnspappa er han også, til Jack og Leo på 2 og 6. Dessuten er det september og midt i skuronna. Noen hundre mål med hvete og havre er modent for skjæring, og om et par dager er det meldt regn. Ikke rart han snakker på både inn- og utpust.

Er du alltid like travel, Audun?

– Nei, heldigvis ikke. Akkurat nå koker det. For oss kornbønder er det intens aktivitet tre uker på våren og tre uker på høsten. Resten av året er det et mer bedagelig tempo. Men på en gård er det alltid vedlikehold som skal utføres.

Vi er på Bollerud gård, i Nes på Romerike. Turen fra Oslo gikk gjennom «øppna landskap» og gule kornåkre. Og gjennom Norges største gulrotåker. Audun har hjemmekontor i dag, og veksler mellom advokat og bonde. Ute på tunet er det skurtreskere og traktorer i trengsel. Den estlandske gårdsbestyreren, et par innleide karer og Bollerud senior skal holdes i arbeid. Spørsmålet er hvilke åkre som skal skjæres først. Havren i nord eller hveten i øst? Hva er vanninnholdet i havren nå? 23,2 % er ok. «Da tar vi havren først.»

Hvorfor ble du advokat når du er odelsgutt til denne flotte gården?

– Jeg utdannet meg først til agronom, men jeg visste jo at far ikke ville pensjonere seg med det første. Så da var det naturlig å velge en annen karriere før jeg ble bonde. Jeg satset faktisk seriøst på en karriere på sykkelsetet, var blant annet med i junior-VM på landevei i 1988. Men en kneskade satte stopper for idrettskarriereen. Så da ble det juss, og det har jeg aldri angret på.

Men du har fortsatt en ultralett kevlar-racer og tettsittende lycra-dress?

– Jada, men nå er det på hobbybasis. Dessverre blir det ikke tid til så altfor mange turer. Du vet, sykling er en sport med lange treningsøkter.

Dere har hester som skal trenes også?

– Vi har to kaldblods travhester, men de trenes av proffer. Du skjønner, Jessica kommer fra en veldig hesteinteressert familie fra Luleå – og med svigerfars hjelp fant vi fram til Art Kjarvald som vi kjøpte først. Stamtavla er topp, men vi hadde flaks også. Det skal nesten ikke gå an å vinne med den første hesten du eier. Til nå har den kjørt inn over 1,4 millioner.



FAKTA

Navn: Audun Ludvig Bollerud

Alder: 45

Stilling: Advokat, partner og leder av Ræders næringseiendomsgruppe



Hvorfor ble det eiendomsjuss?

– Jeg spesialiserte meg først på sjørett, blant annet ved University of Southampton. I begynnelsen jobbet jeg et drøyt år i shippingavdelingen hos Thommessen. Da jeg startet egen praksis i 2000 bestemte jeg meg for å satse på fast eiendom. Jeg synes eiendom er et veldig interessant område av jussen, og her får jeg av og til bruk for min agronomutdannelse og erfaring fra landbruket også. Når landbruksarealer er involvert i våre saker er det helt klart en fordel å forstå hvordan arealene betraktes fra et landbruksperspektiv.

Takk for praten, Audun, nå skal du vel sette deg på skurtreskeren?

– Nei, nå skal jeg inn på kontoret og lese mailer og saksdokumenter. Men det hender jeg tar en økt på jordene også. Kan ikke være bonde i dress og slips hele tiden. —





NORGE P.P. PORTO BETALT

Returadresse:
Advokatfirma Ræder
Postboks 2944 Solli, 0230 OSLO

