

Ikke bare profitt

Familiebedriften Amesto Group ønsker ikke bare å tenke profitt. Selskapet bruker også betydelige resurser på samarbeidet med Leger Uten Grenser, Give a Job og SoCentral.

BJØRN HENNING GRANDAL
bhg@finansavisen.no

Pappa Thor Spandow er fortsatt styreformann i hele konsernet og ikke minst; han er fortsatt gründer. Storebror Arild styrer den del av familieselskapet (Amesto Group) som jobber med tjenesteytende næring, mens Jan leder eiendomsselskapet Spabo. Lillesøster Ariane har beinene litt i begge leire og er i dag ansvarlig for konsernets CSR-område.

– Vi er en familiebedrift i tredje generasjon og det er langt fra bare profitt som står i hodene våre. Vi ønsker å etterlate oss kultur, verdier og historie. Vi har bidratt med penger til mange forskjellige formål i alle år, men det har primært vært filantropi, sier Ariane Spandow.

Satser strategisk

Nå ønsker imidlertid Amesto å satse strategisk også innenfor disse områdene.

– Vi ønsker ikke bare å bidra med penger, men også med kunnskap.

I 2016 inngikk Amesto Solutions et strategisk samarbeid med Leger Uten Grenser der det allerede skal være hentet ut betydelige effektiviseringsgevinster innenfor «legenes» økonomistyring og administrasjon.

Bemanningsystemet i konsernet har i noen år nå vært involvert i «Give a Job», mens Amesto AccountHouse nylig har inngått en samarbeidsavtale med de sosiale entreprenørene i SoCentral (se egen sak om SoCentral).

Blir entreprenørrådgivere

– Dette er et helt nytt prosjekt for oss. Tanken er at dette skal skape verdi for begge parter og samarbeidet innebærer at Amesto AccountHouse stiller sine ansatte til rådighet som økonomiske rådgivere for SoCentrals entreprenørmiljø. Samtidig får regnskapsførerene konstruktive sparringspartnere i retur. Vi integrerer

samarbeidet i vårt talentutviklingsprogram, Amesto Academy, sier adm. direktør Siri Nilssen i Amesto AccountHouse.

Hun mener at regnskapsbransjen går fra å løse en oppgave CFO-en ikke har tid til å gjøre, til å bli en betrodd partner som gir forretningskritiske råd og viser veien videre.

– Det er her verdien for kundene ligger. Samarbeidet med SoCentral vil gi oss viktige tilbakemeldinger på om vi er gode i rollen som strategiske rådgivere. Det skal vi forvalte godt.

Spennende prosjekter

Nilssen legger ikke skjul på samarbeidet med SoCentral også er med på å utvikle selskapsansatt rent profesjonelt.

– I SoCentral får våre ansatte være med på flere spennende prosjekter. Inkubatorens medlemmer jobber med å løse viktig samfunnsoppgaver. Hvis vi kan forenkle hverdagen for dem har det verdi for hele samfunnet. For mange av våre ansatte er det svært viktig at vi er involvert i prosjekter der ikke profittaspektet ikke nødvendigvis er det sentrale. Et slikt samarbeid bidrar til at vi tiltrekker oss attraktiv arbeidskraft, sier Nilssen.

Vil starte fond

I disse dager jobber Ariane Spandow i Spabogruppen, SoCentral og Oslo Kommune med et pilotprosjekt der man ønsker å legge til rette for finansieringsløsninger for prosjekter som ikke slipper så lett til i det «ordinære» kapitalmarkedet.

– Foreløpig er vi bare i startgropen, men vi forsøker å trekke til oss både private bedrifter og stiftelser og målet er å bygge opp et fond på rundt 100 millioner kroner. De vi har snakket med så langt har vært veldig positive, og vi tror at dette er noe vi skal få til, sier Ariane Spandow.

– Bra for mennesker, miljø og lommeboken

– Vi driver i utgangspunktet kommersielt, men vårt hovedmål er å få frem nye løsninger på samfunnsutfordringer, sier Inkubatorleder Marie Harbo Dahle.

Utgangspunktet for selskapet var at gründerne så et behov for et samlingssted der man hadde muligheten til å drive frem bærekraftige forretningsmodeller.

– Dette er modeller som viser hvordan samfunnsutfordringer kan løses på en måte som er bra for mennesker, miljø og lommeboken. Norge manglet et innovasjonsmiljø der ulike sektorer jobber sammen om konkrete prosjekter og utvikling av nye løsninger.

Psykolog, økonom og ingeniør

SoCentral ble startet for seks år siden av de tre gründerne Cathrine Skar, Thomas Berman og Håkon Iversen. En psykolog, en økonom og en ingeniør.

– Alle hadde jobbet mye mot både privat og offentlig sektor. Der var mye fine ord om samarbeid, men det ble dessverre ofte med det, sier Harbo Dahle.

I dag er det rundt 210 enkeltpersoner som er medlem i inkubatoren SoCentral driver på Sentralen i Oslo.

– Våre medlemmer er primært gründe-

re og entreprenører, men vi har også stiftelser og offentlige virksomheter her hos oss.

Nye løsninger

SoCentral tilbyr medlemmene sine blant annet kontorplass, printer, kurs, regnskapstjenester og juridisk bistand.

– Det viktigste er imidlertid at vi samler mennesker som jobber med nye løsninger for samfunnsutfordringer. De kommer fra både etablerte og nye virksomheter og er alle opptatt av hvordan vi kan løfte verden fremover.

Medlemmene betaler en kontingent på 2.000 kroner pluss moms i måneden og da har de tilgang på alt hva SoCentral kan tilby.

– Medlemsavgiften står for cirka 50 prosent av inntektene våre. Resten kommer fra de prosjektene vi er med å utvikle. Vi driver i utgangspunktet kommersielt, men vårt hovedfokus er å bidra til at medlemmene våre lykkes. Det betyr at det kommersielle aspektet i enkelte tilfeller må vike, sier Marie Harbo Dahle.



BYGGER OPPSTARTSFOND: Ariane Spandow og Siri Nilssen i Spabogruppen (til venstre på bildet) og Sofie Furu og Marie Harbo Dahlei SoCentral jobber med å få på plass et fond for finansieringsløsninger av prosjekter. Foto: Amesto.