

Østkantens Astrup

Et koppel av finanskjendiser tror denne mannen kan skape børsens neste rakett.

ANDREAS KLEMSDAL (TEKST OG FOTO)

ANDREAS.KLEMSDAL@FINANSAVISEN.NO

Børge Astrup er ny sjef i børsnoterte Techstep, og er på plass i kontorlokalene på Bryn i Oslo før klokken er blitt syv. Finansavisen kan komme mellom 8 og 9. Etter det har han et nytt møte.

Tiden er knapp. Forventningspresset er skyhøyt. Presset er representert ved noen av Norges beste investorer.

Arkitekten bak Techstep og nest største aksjonær heter Kristian Lundkvist, som eier 12,8 prosent av aksjene gjennom Middelborg Invest. Hakk i hæl følger Karbon Invest som er investeringsselskapet til IT-milliardærene Jens Rugseth og Rune Syversen.

Størst er imidlertid Jan Haudemann-Andersen gjennom Datum.

Lengre ned på listen finner vi investorer som Einar Jørgen Greve (Cipriano) og Ketil Skorstad (Tigerstaden). Med på laget er også Torstein Tvenge.

Landslaget i superavkastning står klare med kalkulatoren.

– Hva jeg synes om det? Jeg synes det er genialt. Det er investorer som har lykket tidligere ved å se bevegelser i markedet på riktig tidspunkt. De er ikke døgnfluer, det er smarte folk som skal ha avkastning gjennom et profesjonelt eierskap, sier Astrup.

Finanskjendisene satses på en ekte østkantgutt.

– Oppvokst rett bak den åsen der, sier Astrup og peker på Skøyenåsen, altså østkantens Skøyen.

Joda, etternavnet klinger av overklasse. Han er etterkommer av maleren Nikolai Astrup (1880–1928), men henter om at denne grenen av slekten nok består av flere arbeidsfolk enn etterkommerne av statsråden og industrimannen Hans Rasmus Astrup (1831–1898).

Han vokste opp på Østensjø, men foreldrene ble skilt.

– Pappa flyttet til Trasop, mens mamma flyttet til Bøler. Det var ikke bare lykke. Jeg fikk ikke noe servert på et sølvfat. Det jeg har fått til har jeg skapt selv.

Han var skolelei, og tykke bøker ga ingen gnist.

– Jeg er utdannet mekaniker. Jeg har alltid vært glad i biler og båter. Jeg hadde lyst til å jobbe med båter, men etter hvert skjønnte jeg at da må du jo jobbe hele sommeren. Jeg har funnet ut at skal du drive med båt må du egentlig

PROFILEN



Børge Astrup

- **Alder:** 39 år.
- **Sivilstand:** Gift, to barn på 11 og 13 år.
- **Stilling:** Adm. direktør i Techstep.
- **Aktuell:** Nyansatt i det børsnoterte selskapet.
- **Bakgrunn:** Etter studier ved BI ble han selger og senere salgsdirektør i Mamut. Ble med over i Visma da Mamut ble kjøpt opp. Fra 2015 adm. direktør i Intelcom. Ledet fisjonen av datterselskapet som ble til Puzzel.

Stortingets talerstol blir din.

Hvilken sak tar du opp?

Pandemien har vist oss effekten av digitalisering. Selskaper landet rundt er tvunget til å forbedre seg, og har hoppet tre til fire år frem i tid. Nå er det viktig at Norge tilrettelegger for mer digitalisering, noe som skaper ny vekst og gjør Norge til et attraktivt land.

Utenlandsturen du aldri glemmer?

Vi hadde bryllupsreise til Santorini. Det var midt i småbarnsperioden, og det å få en uke for oss selv i de omgivelsene var helt magisk. Siden har vi fortsatt tradisjonen og feirer bryllupsdagen med en reise hvert år. Vi overrasker hverandre, annethvert år, ved å arrangere en tur. Det er en bra greie.

Hva er din dårligste investering?

Det kan jo høres ut som det var den historien du fant frem. Hvis jeg kjøpte en PC til 30.000 og ikke fikk support.

Hvilken bok vil du lese om igjen?

Jeg har dysleksi, så jeg skriver ikke veldig bra og jeg leser ikke veldig fort. I ferier prøver jeg å lese litt skjønnlitterært, men ellers i året hører jeg på fagbøker på øret. To klassikere: «This is Lean: Resolving the Efficiency Paradox Book» av Niklas Modig og Pär Åhlström og «The Speed of Trust: The One Thing That Changes Everything» av Stephen M. R. Covey.

Hva var din første jobb?

Vaktmester og vaskehjelp på Bølergymmen.

være veldig glad i vinteren. Det er kun da du har fritid.

Han fullførte et fagbrev som automatikkmekaniker, men tok påbygningsfag og begynte på BI. Mot slutten av BI-tilværelsen hadde han heltidsjobb ved siden av. Han solgte vin til restauranter.

– Men min aller første jobb var som vaktmester og vaskehjelp på Bølergymmen. Jeg har alltid jobbet, alltid hatt mange jobber, sier Astrup.

Den ordentlige karrieren startet i Mamut, et selskap han oppsøkte fordi han hadde hørt om salgskulturen. I sitt første fulle arbeidsår ble han årets selger, og endte etter hvert opp som salgsdirektør. Senere ble Mamut kjøpt opp av Visma, og Astrup ble med på flyttelasset.

I 2015 ble han adm. direktør i Intelcom, men fikk raskt ansvar for utskillelsen av et datterselskap som skulle gires opp og pyntes i samarbeid med eierfondet Herkules.

Selskapet fikk navnet Puzzel, og her bygget Astrup opp en ny merkevare helt fra bunnen av.

Puzzel slo seg opp som en leverandør av skybasert programvare for kontaktsentre, det vil si et styringsverktøy som håndterer alle inn- og utgående henvendelser via telefon, e-post, chat og sosiale medier.

Mobile enheter

Det leder oss inn på hva Techstep egentlig driver med. Noe som ikke er helt åpenbart, for en litt morgentrøtt førstegangsbesøkende på Bryn.

Analyseselskapet Gartner har gitt markedet et navn: Managed Mobility Services (MMS).

– Gartner kaller det MMS, men det er ikke nødvendigvis et begrep vi eller kundene bruker.

Han forsøker å forklare grunnideen.

– Når en ansatt i en bedrift får utlevert en ny PC fra arbeidsgiver, er den satt opp med tilganger, riktig programvare og beskyttelse. PC'en er et arbeidsverktøy. Nå skjer det samme med mobile enheter. Smarttelefoner og nettbrett blir stadig viktigere arbeidsverktøy for næringslivet. Det er et økende behov for noen som kan anskaffe, finansiere, rulle ut og administrere slike enheter som en profesjonell tjeneste. Det er her Techstep kommer inn, forteller Astrup.

Han nevner også et annet marked, nemlig alle de som i dag ikke bruker PC, men som kan effektivisere arbeidet ved å bruke en mobil eller et nettbrett. Det kan være helsearbeidere eller butikkansatte. →



FORVENTNINGSAKSJE: Første dag etter ferien var Børge Astrup ny sjef i Techstep. Kontorlokalene ligger på Bryn, ikke langt fra der han vokste opp på Østensjø.



PAPPA FLYTTET TIL TRASOP, MENS MAMMA FLYTTET TIL BØLER. DET VAR IKKE BARE LYKKE

→ Den typiske kunden: Alle bedrifter i Norge. Men nå begynner jobben.

– Du har helt rett i at det ikke er tydelig nok hva Techstep driver med. Her ligger det en oppside. Vi kommer med en nyhet rundt dette om ikke så lenge. Vi skal forenkle produktporteføljen og forenkle budskapet vårt. Kundene våre skal oppleve at du får maks kunde verdi.

Astrup snakker om alt fra bærekraftig forvaltning av mobiler og nettbrett som er brukt i et par år til å ha fokus på sikkerhet for brukere og bedrifter – og å ha kontroll på telefonene til ansatte som er i utlandet.

– Høres ut som overvåkning?

– Nei, det er ikke et overvåkningselement i dette overhodet. Vår tjeneste sikrer faktisk at bedrifter ivaretar GDPR og sikrer de ansattes personvern, lover Astrup.

Han farer plutselig opp, sier «vent to sekunder», og tar opp telefonen.

– Jeg må ringe og vekke sønnen min, han skal til reguleringstanslegen.

Barna er 11 og 13 år. Selv fyller han 40 år til høsten.

– Hvis alt går som planlagt, sier han.

Det er en vits. Men han tuller egentlig ikke med familielivet. Når det gjelder tid sammen med familien er han langt forbi fagbrev. Han forteller om den årlige turen som han og kona tar hvert eneste år på bryllupsdagen. Annethvert år bytter de på rollen med å arrangere og overraske. Og sommerferien i år var fire uker i båt sammen med familien.

– Skal du bli god på noe, må du også investere tid i det. Det gjelder både på jobb og i ekteskapet. Vi er jo et lag, og jeg hadde ikke klart å få til det jeg har uten min kone. Vi har båtliv om sommeren og hytte på fjellet om vinteren. Jeg er opptatt av å komme meg vekk for å hente energi.

Norges dyreste PC

I VGs arkiver finner vi to historier fra Astrups ungdom. Den ene er dyr, den andre er tragisk.

Astrup hadde kjøpt en PC sammen med familien. En PC til 30.000. På 1990-tallet.

Familien ble brukt som eksempel av VG på at brukerstøtten hos de ulike PC-leverandørene var svært varierende. Astrup leser artikkelen og undrer seg.

– Jaja, det er vel meg dette her, sier han.

I ett og et halvt år hadde de gratis brukerstøtte. Men etter noen år fikk han vite at han måtte betale 270 kroner pluss moms for hvert spørsmål han stilte, skrev VG.

16-åringen ville finne ut om det gikk an å installere CD-ROM i maskinen.

– Jøss, det der husker jeg ikke. Jaja, hvis vi kjøpte en PC for 30.000 så må vel det bevises at jeg er teknologiinteressert, sier han i dag.

En annen artikkel forteller en mer tragisk historie. Astrup opplevde å miste en av sine beste venner i ungdommen.

Han ble brutalt drept på åpen gate i Oslo sentrum vinteren 2002. Kristoffer Inderberg Bastiansen deltok på en bursdagsfest på utestedet Catwalk. Utenfor havnet han i en krangel. Personen han kranglet med skal ha blitt provosert. Kristoffer gikk inn igjen på festen, men da han kom ut igjen 20 minutter senere sto personen klar med kniv.

– Vi hadde vokst opp sammen, både som venner, men også som familie. Han var min firemenning. Familiene hadde hytter nesten ved siden av hverandre.

Astrup og noen venner startet et forebyggende arbeid. De reiste rundt på 25 videregående skoler i Oslo for å fortelle hvor meningsløst det er å bære våpen og bruke vold.

– Vi var unge og ville gjøre noe meningsfylt ut av det meningsløse. Vi snakket om hvordan små ting kan få store konsekvenser. Hadde ikke drapsmannen tatt med seg kniv den dagen... Da hadde det bare endt med en slåsskamp.

Opsjonskonge

Techstep vokste frem på Oslo Børs gjennom børsakkelt til gamle Birdstep Technology. Typiske bedrifter som solgte mobiltelefoner til bedriftsmarkedet, som Nordialog Oslo og SmartWorks, ble en del av selskapet. Underveis har det vært flere oppkjøp.



FORENKLING: Analyseselskapet Gartner kaller markedet for Managed Mobility Services (MMS). Børge Astrup sier at en av de viktigste jobbene i Techstep nå er å forklare markedet hva de egentlig driver med.

I fjor høst rykket Jens Rugseth ut i Finansavisen og spådde at selskapet kunne mangedoble seg i verdi hvis det lyktes med transformasjonen fra å være et selskap som selger mobiltelefoner og nettbrett til å bli en software- og tjenesteleverandør.

I begynnelsen av juli kom børsmeldingen om at Astrup har kjøpt i overkant av 32.000 aksjer gjennom sitt investerings-selskap Giraff.

– Det kommer jeg til å fortsette å gjøre. Det er et kjempepotensial. Jeg kommer til å kjøpe mer etter hvert.

– Men du skal vente til kursen går opp?

– Ideelt sett burde jeg kjøpt alt i dag. Men det har jo litt med hva man har råd

til. Jeg har ikke en stappfull sparekonto som renner over av penger.

– Hva om en av superinvestorene ringer og foreslår at du selger båten og bruker alt på aksjer?

– Ja, det er jo et reelt spørsmål når man får en sånn jobb. Skal man selge alt man eier og gå inn med alt? Men da ville jeg jo fått en vill risikoprofil. Jeg tviler på at det hadde bidratt til at jeg tok bedre beslutninger. Dessuten ville jeg ikke lengre hatt et liv ved siden av.

Nå spiller det riktignok liten rolle hvor mange aksjer han eier. Det blir uansett smuler sammenlignet med opsjonspakken han skal få. Styret har besluttet å

INVESTORENE: Børge Astrup må gjøre denne gjengen blid: Jens Rugseth, Jan Haudemann-Andersen, Torstein Tvenge og Einar Greve.



tildele Astrup 4,5 millioner aksjeopsjoner. I selskapet er det i dag 209 millioner aksjer.

Opsjonene kan innløses i 2024, 2025 og 2026. Aksjen står i dag et stykke opp på firetallet, mens strike-prisen på aksjene er henholdsvis 4,75, 5,75 og 6,75.

Tildelingen må godkjennes på Tech-

steps ekstraordinære generalforsamling som ventes å avholdes i september.

– Jeg er all-inn. Jeg har møtt fantastisk mange dedikerte mennesker etter jeg kom til Techstep. Nå handler det om å bygge et lag som spiller enda bedre sammen. Vi skal hjelpe hverandre, vi skal bli gode på å legge opp til smash. ■



SKAL MAN SELGE ALT MAN EIER OG GÅ INN MED ALT? JEG TVILER PÅ AT DET HADDE BIDRATT TIL AT JEG TOK BEDRE BESLUTNINGER.



LØRDAGSQUIZ



EL-SIRKUS: De er elsket og hatet. Tre av aktørene går nå til sak mot Oslo kommune for å stanse maksimumsgrensen på 8.000 elsparkesykler i byen. FOTO: NTB

1. Hvilken sigarettproduserende bedrift kjøper seg ironisk nok nå opp i et astmaselskap?
2. Kan du gi navnet på ett av de tre elsparkesykkel-aktørene som nå stevner Oslo kommune?
3. Hvem er olje-og energiminister i Norge?
4. Hvilke tjenester tilbyr det kinesiske selskapet Didi?
5. I hvilket selskap er Jon André Løkke adm. direktør?
6. Når var første gang Taliban tok over makten i Afghanistan?
7. Hovedstaden Kabul er den største byen i Afghanistan, men hva er navnet på landets nest største by?
8. Han er anklaget for en rekke overgrep og menneskehandel, og denne uken startet rettssaken. Hva heter artisten?
9. Hvilken skuespiller har hovedrollen i science fiction-filmen Black Widow?
10. Hvem har skrevet boken «Blodsbror», om sitt forhold til Ari Behn?
11. Hvilket dyr finner man i logoen til Verdens helseorganisasjon?
12. Hvor er Nassau hovedstad?
13. Hvilken handling regnes som starten på andre verdenskrig?
14. Hvilken forfatter skrev boken «Animal Farm»?
15. Regnes avokado som en frukt eller en grønnsak?

SVAR:

1. Phillip Morris International.
2. Tier, Voi, Ryde.
3. Tina Bru (H).
4. Transportdeling.
5. Nøi.
6. 1996.
7. Kandahar.
8. R. Kelly.
9. Scarlett Johansson.
10. Per Heilmj.
11. En slange.
12. Bahamas.
13. Den tyske invasjonen av Polen i 1939.
14. George Orwell.
15. Frukt.