



TOPPETASJE. Etter å ha tjent gode penger på kraft kjøpte Einar Aas to leiligheter på Tjuvholmen for samlet 40 millioner. Etter en sammenslåing disponerer han hele toppetasjen i Strandpromenaden 5 på tilsammen 350 kvadratmeter med fem soverom, tre stuer og en påbygd takterrasse.



KRAFT- KAREN

Som fersk kraft-trader var han «ofte blakk fordi han spilte på hest». Nå satser milliardær Einar Aas (45) på olje, spillvarme og luksusleiligheter på den spanske solkysten.

TEKST LINN KAREN RAVN FOTO TOMM W. CHRISTIANSEN & LINDA NÆSFELDT
Arendal/Grimstad/Kristiansand/Oslo



→ **EN SVART** Mercedes-Benz med sotete glass parkerer i sentrum av Kristiansand. Det er den siste tirsdagen i august og ut stiger en kraftig bygd mann på nærmere to meter.

- Unnskyld, Einar Aas ..., spør DNs journalist.
- Jeg har ikke lyst til å svare på spørsmål, sier Aas.
- Hvorfor ikke?
- Herregud.

Einar Aas tar en sort Burberry-veske under armen og forsvinner inn i et møte.

MEDIESKY. Einar Aas (45) er ikke glad i oppmerksomhet, men han pleier å få rikelig med omtale hver høst. Idet ligningstallene legges frem i oktober, er gjerne Aas øverst på inntektstoppen. Forrige gang listene ble offentliggjort kunne han skilte med en nettoinntekt på over en halv milliard kroner. Artikler om ham illustreres som regel av et lite, gammelt og grovkornet portrettbilde i svart-hvitt. Den mediesky kraftmilliardæren holder en lav profil, men hans investeringer og formue blir stadig mer synlig. På Tjuvholmen i Oslo disponerer krafttraderen en hel toppetasje på 350 kvadratmeter. Han satses 75 millioner på oljeleting, 115 millioner på et spillvarmeselskap, og på den spanske solkysten utvikler han nå luksusleiligheter for én milliard sammen med andre investorer. Da Aas arrangerte fest, sto artister som Ingrid Olava og Lars Lillo-Stenberg for underholdningen. Hvem er denne mediesky traderen? Og hvordan har han klart å bli så rik på krafttrading?

HISTORISK. For å finne svar, må vi 25 år tilbake i tid. Einar Aas var 20 år og satt på skolebenken i Bergen. I Oslo satt statsråd Eivind Reiten og så på kraftverkenes monopol på salg av kraft til regulerte priser.

- Det var et avleggs system, sier Reiten.
- Vi satt i regjeringskonferanser og fastsatte priser for et år frem i tid uten å vite om det ble en kald vinter eller en nedbørsrik sommer.

Året er 1991 og kraftverkenes monopol ble opphevet av Stortinget. En ny energilov trådte i kraft. Det var duket for fri konkurranse.

Som et av de første landene i verden åpnet Norge for at strøm kunne selges og kjøpes på det åpne marked. Det hele ble starten på det som senere skulle vise seg å bli en lukrativ beskjefligelse for enkelte: Spekulasjon i fremtidige strømpriser.

- Det var en gigantisk reform. Det å få loven vedtatt i Stortinget etter å ha diskutert den opp og ned var stort for en ung energiminister, sier Reiten, som siden er blitt kalt «energilovens far».

- Det var faktisk bare en diktator i Chile som var ute for oss, sier Hans-Arild Bredesen, forfatter av krafthistorieboken «Power to the People».

Med energiloven ble det slutt på at de regionale kraftverkene sto for kraftforsyningen i sitt fylke, nå kunne Sogn og Fjordane energiverk selge kraft til Oppland. Dermed opphørte også overskuddet av kraft som hadde bygd seg opp i enkelte fylker.

- Det var en revolusjon for norsk kraftforsyning. Mange var skeptiske, men for oss ga det store muligheter, sier Sverre Valvik, avtroppende konsernsjef i kraftselskapet Arendals Fossekompani.

To år senere ble en av verdens første kraftbørser etablert på Lysaker under navnet Statnett Marked, senere Nord Pool. Dermed gikk startskuddet for kjøp og salg av strøm med fysisk levering. I 1995 begynte børsen også med såkalt finansiell krafthandel, det vil si kjøp og salg av kraftkontrakter basert på fremtidige strømpriser og uten fysisk levering av kraft.

JEG HUSKER EINAR SOM VELDIG SKOLEFLINK, STILLFERDIG OG EN BESKJEDEN GUTT. HAN SPRADET ALDRI RUNDT ETTER GODE KARAKTERER

GEIR ULF GAUSLAA pensjonert lærer

FUN FACTS FOR KRAFTNERDER

► I OPPSTARTSÅRET

1993 ble det omsatt 18,4 TWh, til en samlet verdi av 1,55 milliarder kroner på kraftbørsen. Det tilsvarer to års strømforbruk i Oslo.

► **IFJOR** ble det handlet 379 TWh, til en samlet verdi av 70,9 milliarder kroner i det nordiske/baltiske markedet. Det tilsvarer 40 års

strømforbruk i Oslo.

► **SÅ LANGT** i år er det omsatt 234 TWh i det nordiske/baltiske markedet.

► **IFJOR** ble det omsatt 1495 TWh i det finansielle markedet, til en verdi av 34,5 milliarder euro på Nasdaq Commodities. Frem til mai i år ble det omsatt for 710 TWh, til en verdi av 13 mrd. euro.

FYSISK KRAFTMARKED

► **ET MARKED** for kjøp og salg av fysisk kraft. Med andre ord kjøp og salg av

strøm mellom energileverandører (produsenter og forbrukere).

FINANSIELT KRAFTMARKED

► **ET MARKED** for kjøp og salg av kontrakter for prissikring av fremtidig levering av kraft, altså ingen fysisk omsetning. Her har flere tradere slått seg opp på spekulasjon av

fremtidige strømpriser.

► **DE VIKTIGSTE** aktørene er kraftprodusenter, distribusjons-selskaper, industriforetak og tradere.

KILDE: NORD POOL OG NASDAQ



IMPONERT. - Jeg er imponert og takknemlig, sier ordfører Kjetil Glimsdal (KrF) om milliardær Einar Aas.



MEGLER. - Her er det ikke unormalt å ha en Bentley til å cruise rundt med og en Porsche til innkjøp av mat, sier eiendomsmegler Heidi Ch. Bräteng.

Det finansielle kraftmarkedet var ungt, umodent og mange av aktørene hadde bakgrunn som ingeniører. I en søvngig by på Sørlandet begynte flere aktører å se egne muligheter.

HÅNDPLUKKET. - Vi skulle bli en spydspiss, sier mangeårig krafttrader Lars H. Eckhardt, om planene.

Midt i bibelbeltet, mellom måkeskrik og utesteder på kaien i sørlandsbyen Arendal var forventningene skyhøye. Kontorlokaler i et gammelt murhus var sikret, og aksjekapital på 63 millioner satt inn på kontoen. Kraftselskapene Aust-Agder kraftverk, Vest-Agder Energi, Kristiansand Energiverk, Skienfjordens kommunale kraftverk og Vestfold kraftverk hadde gått sammen om å opprette et nytt selskap: Interkraft Trading. Sammen skulle de tjene penger på spekulasjon i fremtidige strømpriser.

- Det var spennende. Vi kom inn på et tidlig tidspunkt, sier Eckhardt, som den gangen var sjef for krafttradingsselskapet.

I et kraftmarked dominert av ingeniører håndplukket Eckhardt også flere personer med finansiell bakgrunn. Sørledingen Jon Ove Heen begynte som trader, en personlig assistent, og etterhvert kom også Grunde Thorssen, Oddvar Fodstad og Hans Hansen inn som tradere. Og med ansvar for risikostyring, en siviløkonom i 20-årene fra et revisjonsfirma i Oslo - Einar Aas.

GAMBLER. Han hadde vokst opp på en gård på Morholt i Grimstad som nest yngst i en søskenflokk på fire. Foreldrene drev gartneri. Etter grunnskolen gikk Einar Aas på handel og kontor.

«Einar er en gambler som satses høyt, og sponser Norsk Tipping med kjempebeløp. Einar er klassenes bookmaker, for når det er sport og spill blir han vill», het det i russeavisen for Mølgestu 1990.

Han kjørte en rød Opel Kadett, og brukte gjerne fritimene til å spille poker, minnes tidligere klassekamerater. Hobbyen var «hazardspiller», ifølge russeavisen.

Det var likevel «sexer'n» som ble kallenavnet hans i russetiden - en referanse til karakterboken. Og det er nettopp toppkarakterene hans tidligere lærer på regnskapslinjen på handel og kontor husker best.

- Jeg husker Einar som veldig skoleflink, stillferdig og en beskjeden gutt. Han spradet aldri rundt etter gode karakterer. Han var veldig sympatisk, sier pensjonert lærer Geir Ulf Gauslaa.

Etter endt skolegang fullførte Aas siviløkonomstudiene på Norges handelshøyskole i Bergen sammen med storebror Magne Aas. Kilder fra studietiden hevder at Einar Aas satt oppe om nettene og studerte tradingmodeller. «Er det noe å hente ved å følge aksjebefalinger i Kapital og Økonomisk Rapport?» spurte Aas i den avsluttende oppgaven innen finansiering og finansiell økonomi fra våren 1994.

«Jeg har over lengre tid vært en ivrig leser av finansblader. Spesielt har stoff om aksjemarkedet vært interessant lesing», skrev 23-år gamle Aas om bakgrunnen for sine undersøkelser.

Aas merket seg betydningen av å få informasjon tidlig. Fikk investor tak i informasjonen om Kapitals portefølje før bladet kom ut, ville man oppnå en «betydelig høyere avkastning», og nettopp det var tilfellet for enkelte, mente Aas og viste til en synkende avkastning frem mot utgivelsen av magasinet. Men hvem som handlet i dagene før bladet kom ut, ville han ikke spekulere i.

- Den bar vel preg av hans tidlige interesse for trading. Om han har fulgt sine råd i senere tid vet jeg ikke, sier professor Øystein Gjerde, som veiledet Aas den gangen. →



FOTO: NORDB POOL

TAVLE OG FASTTELEFON. I 1993 ble en av verdens første kraftbørser åpnet på Lysaker. Her tar megler Erik Korsvold imot ordre per telefon. I dag er han sjef for markedsovervåkingen hos Nasdaq Commodities.



SPEKULATIV. Han hadde en iboende «spekulativ drive» i seg, sier mangeårig krafttrader Lars H. Eckhardt om hvorfor han lot Einar Aas prøve seg som trader for første gang.



FOTO: ANDERS MARTINSEN

TIDLIG UTE. Med hjelp fra metallprodusenten Elkem startet også de to ekskollegene til Einar Aas opp med krafttrading fra hvert sitt enkeltmannsforetak. Mangeårig trader Jon Ove Heen (foran), og Grunde Thorsen bak.

➔ **BLAKK PÅ HEST.** I Interkraft Trading i Arendal gjorde Aas seg raskt bemerket. Han stilte tidlig på kontoret, var ferdig opplest lenge før kraftbørsen åpnet klokken 8.30, og fulgte pliktoppfyllende de ulike værvarslingsstjenestene, minnes hans tidligere sjef.

- Jeg ansatte Einar fordi han var kjapp i toppetasjen, sier Eckhardt.

Etter rundt ett år fikk Aas etter eget ønske prøve seg som trader. Siviløkonomen fra Grimstad viste seg tidlig både som ivrig, analytisk og langt mer risikovillig enn sine kolleger.

- Han var ofte blakk fordi han spilte på hest. Han hadde en iboende «spekulativ drive» i seg. Det var foranledningen for at jeg lot han prøve seg på tradingen, sier Eckhardt.

Aas hadde selv vært med på å utvikle modellene for risiko, og utnyttet risikogrensen maksimalt med den største selvfølgelighet.

- Hvis han følte seg sikker på en handel, så tok han vesentlig større posisjoner enn andre. Etter kort tid så ble han den beste traderen vi hadde.

COWBOY. Store svingninger i strømprisen ga etter hvert høy aktivitet blant traderne i Arendal. Men det var også et marked som i den spede begynnelse regulerte seg selv.

- De første årene var det ikke noen børs som var åpen daglig, du handlet en gang i uken, og da kunne det gå riktig galt, sier Rune Valle, gründer av krafttraderfirmaet Markedskraft i Arendal.

Det heleide datterselskapet av Arendals Fossekompagni var det første kraftmeglerforetaket i Norden som søkte om konsesjon til å megle finansielle kontrakter i kraftmarkedet.

- Det var rene korthuset, forteller Valle om de første årene med krafthandel.

Han viser til at ingen av aktørene hadde oversikt over hvem som handlet kontrakter med hvem. Ved en konkurs hos en motpart kunne det rakne fullstendig.

- Vi skjøt først, og spurte etterpå. Det var litt cowboy, sier mangeårig kraftrader Eckhardt.

Det ble blant annet ikke stilt krav til kredittvurdering av motparter i en transaksjon, og det fantes ingen fullstendig oversikt over prisbildet.

- I starten måtte man snakke med megler for å ta rede på prisene, sier kraftveteranen.

For enkelte aktører gikk det riktig galt da prisene skjøt i været vinteren 1996. Det var et kuldesjokk som overrasket markedet, gradestokken krøp så langt ned at Eckhardt kunne gå over isen fra Tromøya til fastlandet i Arendal sentrum. En av aktørene klarte ikke å oppfylle kontrakten i henhold til avtale, det hele endte med konkurs.

- Etterpå ble det lagt vekt på kredittvurderinger, man laget forskjellige kategorier for hvem man kunne handle med, sier Eckhardt.

KLONDYKE. Tidlig på 2000-tallet var kraftprisene på vei opp. Det var klondykestemming i kraftmarkedet. Og pengene satt løst i de store kraftselskapene. Alle ville være med på den finansielle kraftfesten.

- Markedet var ikke helt profesjonelt. Og mange av kraftselskapene mente de måtte ha tradingsvirksomhet, sier Ola Kvennås, leder av finansiell handel i Statkraft.

- Det gikk ikke så bra, sier han.

- Mange var i praksis med på å sponse markedet. Noe som nok gjorde det enklere å tjene penger i markedet for dem som virkelig var profesjonelle.

I september 2001 skrapet Aas sammen bonuspengene etter flere gode år i Interkraft Trading og startet opp med krafthandel i selskapet Kraftinvest sammen med familien. Den første måneden i drift satte kollapsen av Enron en støkk i det internasjonale energimarkedet. Energikjempen ble utestengt fra handelen på den nordiske børsen fordi den ikke klarte å stille sikkerhet for egen handel, og gikk kort tid etterpå overende.

Å starte for seg selv viste seg raskt å bli lukrativt for Aas. Det andre året på egne ben endte overskuddet på 66 millioner kroner før skatt, og gevinsten på finansielle kraftkontrakter bikket 72 millioner kroner, fremgår det av regnskapet.

Strategien bak investeringene var nøye komponert: «Det er selskapets målsetning at det ikke skal være mer enn fem prosent sannsynlighet for at det skal tape 15 prosent av forvaltningskapitalen fra en handledag til neste. Hvis dette inntreffer, lukkes risikoutsatte posisjoner (stop-loss). Inntreffer et slikt tap to ganger på en måned, stoppes all handel inntil styret gir klarsignal for videre aktivitet», heter det i årsrapporten for Kraftinvest fra 2001.

I begynnelsen delte Aas et loftskontor i Havnegata på bryggen i Arendal med sin tidligere kollega i Interkraft Trading, Oddvar Fodstad. Også Fodstad fortsatte å tjene gode penger på handel med kraftkontrakter på egen hånd.

I Arendal ble flere ekskolleger inspirert.

ARENDA-MILJØET VAR VELDIG STERKT. DE HADDE ANALYTISKE EVNER, DE VAR GODE PÅ Å TOLKE VÆR OG VIND

FINN BJØRN RUYTER
konsernsjef i Hafslund

KRAFTSENTRUM. Med hjelp fra metallprodusenten Elkem etablerte fem gründere enkeltmannsforetak som skulle slå seg opp på krafttrading i 2002. To av dem var tidligere kolleger av Einar Aas i Interkraft Trading: Grunde Thorsen og Jon Ove Heen.

Overskuddene kom også for de to kraftraderne som delte kontor like i nærheten av Aas og Fodstad i Arendal sentrum.

- Arendal-miljøet var veldig sterkt. De hadde analytiske evner, de var gode på å tolke vær og vind. Og de traff litt oftere enn de bommet. Den siste egenskapen var den viktigste, sier Hafslunds konsernsjef Finn Bjørn Ruyter, som ledet finansiell handel i Elkem den gangen.

Litt lenger borte på bryggen i Arendal begynte også pengene å rulle for Markedskraft med gründer Rune Valle i spissen.

- Vi traff planken ganske godt. Vi ekspanderte kontinuerlig, sier han.

Fra bryggen i Arendal begynte det å vokse frem et kraftmiljø. Flere av dem delte kontor, ble gode venner, spiste lunsj på bar og restaurant Madam Reiersen og dro på julebord hos Markedskraft.

- Suksessen smittet litt, sier Eckhardt om miljøet i Arendal. ➔





GIGANTTOMT. Den røde gigantboligen i Vikkilen i Grimstad kjøpte Einar Aas for ni millioner i 2004. Siden har milliardæren brukt millionbeløp på å kjøpe naboeiendommer. I dag eier han rundt 50 mål.

**DELTE KONTOR.**

I begynnelsen delte Einar Aas et kontor i Havnegata på bryggen i Arendal med sin tidligere kollega i Interkraft Trading, Oddvar Fodstad.



OVERVÅKER. «Området er video-overvåket», står det på et skilt plantet foran smijernsporten hjemme hos Einar Aas i Grimstad.



SLOTTET. Den 14 mål store fritidseiendommen «Slottet» på Hesnes utenfor Grimstad, med park, svømmebasseng, utsmykkinger i fjell, bryggeanlegg og egen sandstrand, ble kjøpt av Einar Aas for 23 millioner.

→ - De har lært mye av hverandre. De har spilt hverandre gode, sier mangeårig megler Bjørn Syslak.

Men festlige lag ble arrangert med måtehold, understreker Valle.

- Det er mye nøkterne folk på Sørlandet. Vi ble veldig imponert hver gang vi ble invitert på fester med finansgutta i Oslo. De hadde mye mer dreisen på dyre fester enn vi. Det var dyr champagne og sene kvelder. Du skal lete lenge etter slike historier i Arendal.

Store svingninger i strømprisen ga grunnlaget for flere kraftformuer på Sørlandet. De fem krafttradingsselskapene i Arendal sto i 2003 for mellom 10 og 15 prosent av all finansiell handel over kraftbørsen Nord Pool, fastslo Markedskraft den gangen.

- Men det er bare én konge på haugen, sier Syslak.

FLAKS. De trodde ikke det de så. Overskuddet var på svimlende 100 millioner i 2004. Bak enkeltmannsforetaket sto en 33-åring fra Grimstad.

«Du skal ha sinnssykt mye flaks for å tjene 100 millioner kroner i året på kraftspekulasjon. Jeg kan ikke forstå hvordan det er mulig», uttalte markedsdirektør Håkon Skavikmo i Agder Energi i Dagens Næringsliv.

Kraftkonsernet var selv aktiv på kraftbørsen den gangen.

Overskuddet kom på toppen av et overskudd i 2003 på nær 110 millioner - og 66 millioner i 2002.

- Det er ingen som er i Einar Aas-klassen, sier Kvennås i Statkraft.

- Hvordan er det mulig å tjene vanvittig gode penger på krafthandel?

- Det er mulig hvis du er veldig, veldig flink, og har litt flaks.

Tidligere sjef i Interkraft Trading, Eckhardt, avviser at Aas har hatt flaks. Men at han har hatt finansielle muskler til å flytte kraftmarkedet i korte perioder har det vært snakket om i kraftmiljøet.

- I motsetning til valutamarkedet som er enormt likvid, har kraftmarkedet vært såpass lite at enkelte aktører har klart å flytte markedet. Jeg vet at en del aktører mener Einar Aas har vært flink til å dytte prisene opp og ned, i den retningen han vil ha det, sier Eckhardt.

Kort fortalt kan en stor trader påvirke prisene i krafthandelmarkedet ved å ta større posisjoner, snakke opp eller ned investeringen, for deretter å selge seg ut når prisene begynner å falle eller stige, utdypes Eckhardt. I motsetning til oljemarkedet, er likviditeten ganske fragmentert i kraftmarkedet fordi man kun kan handle i spesifikke perioder, eksempelvis en måned eller et kvartal, strøm kan heller ikke lagres på samme måte som olje, ifølge kraftveteranen.

- Likviditeten er lavere i enkeltprodukter, og derfor er det også enklere å påvirke prisene, fortsetter han.

Han understreker at Aas ikke har gjort noe ulovlig.

«Resultatene er bra, og det skyldes hard jobbing samt litt flaks», uttalte en ordknapp storebror og styreleder Magne Aas i en sjelden kommentar til Agderposten om braktallene i 2004.

Selv svarte lillebror Aas med å legge ned tradingsselskapet i 2005 og i stedet handle i eget navn. Helt uten innsyn.

INFARKT. Det kokte på meglerbordet. Telefoner fra paniske investorer haglet. Det handlet bare om å ta imot salgsordre og selge unna, for deretter å ekspedere nestemann. Det begynte med en lekkasje. Ved en feil offentliggjorde EU våren 2006 en oversikt som viste at flere store land hadde sluppet ut mindre CO₂ enn ventet. Nyheten sendte strømprisen rett i kjelleren.

NORSK KRAFTHISTORIE PÅ 1-2-3

1991	► En ny energilov åpner for konkurranse i kraftmarkedet i Norge. Frem til nå var det hver enkelt fylkeskommune som sikret egen kraft, det førte til et kraftoverskudd. Kraftverkene monopol på salg av kraft til regulerte priser blir opphevet.
1993	► En av verdens første kraftbørser blir åpnet, under navnet Statnett Marked. ► Markedsplassen åpner for kjøp og salg av strøm som skal leveres (fysisk krafthandel). ► Selskapet Norsk Kraftmarked starter opp finansiell krafthandel i Norge.
1994	► Norsk Kraftmarked kjøpes opp av børsen.
1995	► I mars begynner børsen også med såkalt finansiell krafthandel. ► Det opprettes et såkalt clearinghus, det betyr at børsen går inn som kontraktsmotpart i enhver handel over børs og dermed garanterer for oppgjør og levering.
1996	► En svensk/norsk kraftbørs etableres under navnet Nord Pool asa. For første gang etableres en kraftbørs i verden der man handler kraft på tvers av landegrensene. ► Selskapet består av både finansiell og fysisk krafthandel.
1998	► Finland blir en del av Nord Pool.
1999-2000	► Danmark blir en del av Nord Pool.
2001	► Den amerikanske energikjempen Enron går overende.
2002	► Det fysiske markedet ble skilt ut av Nord Pool asa til et eget selskap - Nord Pool Spot. ► Den finansielle krafthandelen blir igjen i Nord Pool asa.
2008	► Nord Pool asa selges til Nasdaq, og Nasdaq Commodities blir etablert. I dag foregår den finansielle handelen av kraftkontrakter i Norden på Nasdaq. ► Lehman kollapser og finanskrisen er en realitet. Det fører til at utenlandsk kapital trekker seg ut av kraftmarkedet.
2016	► I dag er Norge en del av et felles nordisk og baltisk kraftmarked med Sverige, Danmark, Finland, Estland, Litauen og Latvia, som igjen er integrert i det europeiske kraftmarkedet. ► Nord Pool Spot (den fysiske handelsplassen) er døpt om til Nord Pool igjen.

KILDE: NORD POOL OG NASDAQ



TREFFSIKRE. - De traff litt oftere enn de bommet, sier Hafslunds konsernsjef Finn Bjørn Ruyter, om kraftraderne i Arendal.

- Du kan sammenligne det med et hjerteinfarkt. Du dør aldri av det første infarkt, men du dør av det andre infarkt, sier mangeårig megler Bjørn Syslak, som den gangen jobbet i kraftmeglerneselskapet Guardian.

Han har også vært med på å bygge opp Nordens største kraftmeglerneselskap, CBF Energimegling.

- Først kom panikken, da gikk handelen langt under markedspris. Når panikken la seg fikk vi en liten dipp og så enda en dipp, da ble proppen trukket helt ut.

Flere av de store selskapene måtte ta tap, men bare mindre enkelttradere ble skyldt ut av markedet etter kollapsen, ifølge meglerveteranen.

Da de ansatte i det norske kraftfondet Interkraft Energy Fund kom på jobb morgenen 27. april, var porteføljen barbert med 90 millioner kroner på én natt. Også Elkem og Hafslund måtte ta tap som følge av kollapsen dagene etterpå, skrev DN den gangen.

Tidligere leder av finansiell krafthandel i Elkem, Finn Bjørn Ruyter, var på jobb fem om morgenen dagen etter for å ta imot salgsordre.

- Det var full panikk om morgenen, telefonene rant inn. Det ble en del tap ja, sier han.

Einar Aas? Han kunne skilte med inntekter i størrelsen 400 millioner kroner ved årsskiftet.

OLJEDRØMMEN. Aas investerte etterhvert den voksende formuen i nye markeder. I 2008 gikk finansmarkedene i svart og Aas satset 200 millioner på KLP Fondsförvaltning. Halvannet år senere var posten nesten 350 millioner stor.

Aas fikk en sms av oppfinneren bak en maskin som omdanner spillvarme til elektrisitet og spyttet etterhvert inn 115 millioner i selskapet, inkludert et konvertibelt lån på 40 millioner.

- Uten Einar hadde vi ikke vært her vi er i dag, han trodde på oss, sier gründer Tore Hansen-Tangen i Viking Heat Engines, og viser til at Statoil ikke engang ville møte selskapet.

I en presentasjon av selskapets styre er alle medlemmene avbildet, bortsett fra Aas.

I 2011 var oljeprisen oppe i rekordhøyde 126 dollar fatet. Tre gründerne i et lite oljeleteselskap i Stavanger stilte opp på kontoret til Aas i Arendal med en Power-Point-presentasjon. Oljemyggen Skagen44 hadde sikret seg 11 lisenser og én av Skagenfondenes gründerne på eiersiden. Målet var å delta i 10-12 boreoperasjoner på norsk sokkel, men selskapet trengte penger. To måneder senere spyttet Aas inn 38 millioner i oljeleteselskapet.

- Han ønsket å gjøre langsiktige investeringer, dette var én mulighet, sier daglig leder Arne B. Larsen om møte.

Da oljeprisen var nede på 40-tallet og banken satte seg på bakbena i november ifjor, sa største aksjonær og gründer av Skagenfondene, Tor Dagfinn Veen, nei til å stille mer kapital.

Aas kom de hardt pressede oljegründerne til unnsetning ved å garantere for en kapitalutvidelse mot en provisjon på én million. Etter kapitalutvidelsen har Aas investert rundt 75 millioner i oljeselskapet.

- Jeg antar at han tror på en høyere oljepris. Han har imponert stort på kraft, så kanskje han har sett noe jeg ikke har sett, sier Veen.

- Kanskje Aas har en glasskule.

OSLOS TAK. - Her kan du nesten sole deg naken. Det er absolutt ingen innsyn, sier eiendomsmegler Anders Langtind.

Han snakker om den 140 kvadratmeter store terrassen til Aas på Tjuvholmen i Oslo. →

➔ Etter å ha tjent gode penger på kraft kjøpte Aas to leiligheter på Tjuvholmen for samlet 40 millioner og slo dem sammen til én. Etter sammenslåingen disponerer han hele toppetasjen i Strandpromenaden 5 på til sammen 350 kvadratmeter med fem soverom, tre stuer og en påbygd takterrasse. Gigantleiligheten har en verdi på 70 millioner og er på topp-ti-listen over Oslos dyreste leiligheter, ifølge Langtind.

Fra 2004 frem til i dag kjøpte Aas eiendom i Norge for mer enn 130 millioner, viser DNs gjennomgåelse av eiendomsregisteret. Den 14 mål store fritidseiendommen «Slottet» på Hesnes utenfor Grimstad med park, svømmebasseng, utsmykninger i fjell, bryggeanlegg og egen sandstrand kjøpte han for 23 millioner. Knappe to dager etter at skipsreder Andreas Ove Ugland la ut landstedet i Grimstad for salg, bladde Aas opp 30 millioner. Med på kjøpet fulgte et 200 kvadratmeter stort hovedhus, to gjesteanneks, basseng, dobbel garasje og en sjøbod innredet som et festlokale med egen bar. Men det vil ikke eiendomsmegler Gustav J. Sædberg i Kristiansand snakke om.

- Vi er opptatt av å ha et godt forhold til våre kunder, så jeg har ikke lyst å være med på en reportasje uten at Einar Aas har sagt ja, sier Sædberg som har solgt to eiendommer til Aas.

Han er ikke alene om å være ordknapp om Aas.

SINDIGE. «Un-Break my heart» ljoerer Toni Braxton fra høyttalerne. Lunsjserveringen er for lengst over, og en gjest er allerede langt nede i ølglasset. Bar og restaurant Madam Reiersen på kaien i Arendal startet opp samme år som energiloven trådte i kraft i Norge, og ble tidlig et stamsted for de lokale krafttraderne.

- Det er ikke stort å fortelle. De er veldig sindige, sier bareier Gunnar André Kalleberg.

I etasje over har krafttraderne Einar Aas og Grunde Thorsen fast kontorplass, rett over kanalen sitter mangeårig krafttrader Oddvar Fodstad. Alle tre startet karrieren i Interkraft Trading, nå har de selv bygd opp store formuer. Fodstad har bygd seg opp en formue på 96 millioner, Thorsens formue er på 53 millioner, men helt i front med en ligningsformue på 1,4 milliarder står Aas.

- Han jobber mest hjemmefra, han er her kanskje én gang i måneden, anslår Kalleberg om Aas.

Flere av de andre kraftgutta har fast lunsj bord hver dag fra 11.30. Men når DN stikker innom den faste lunsjen, er forsamlingen taus. Enkelte ser ned i bordet eller i en annen retning.

- Jeg er ikke interessert i å snakke med deg, sier til slutt Thorsen.

Heller ikke Fodstad ønsker å snakke med DN.

Noen meter lenger bort på bryggen svarer også avtroppende konsernsjef i et av Norges eldste kraftselskap kort på spørsmål om Aas.

- Han er sikkert en grei og hyggelig fyr, sier Sverre Valvik i Arendals Fossekompagni.

- Du har ikke snakket med han?

- Hehe, ikke noe sånn jeg kan referere, sier Valvik.

- Det er vel ikke alle som har behov for oppmerksomhet. Det synes jeg er helt greit.

Etter en anonym avkjørsel, bortenfor et bilverksted, fører en grussti inn til Naxbie i Grimstad. «Området er video-overvåket», står det på et skilt plantet foran smi-

jernsporten. Ytterst i Vikkilen ruver den røde gigantboligen med store glassflater og en steintrapp ned mot stranden. En eiendom som ble kjøpt for ni millioner i 2004, siden har Aas brukt millionbeløp på å kjøpe opp flere av naboeiendommene. Den grå postkassen med mose på og gatenummer skrevet med sprittusj gir få assosiasjoner til velstanden som befinner seg på den nærmere 50 mål store tomten med strandlinje.

- Jeg vet ingenting om ham, sier en mann i kjeledress som står og maler rett ved hovedinngangen.

- Dere får gå å snakke med ham selv, jeg sier ikke noe, sier en ansatt på bilverkstedet.

Heller ikke en telefon til eieren av gigantvillaen gir svar.

- Jeg er ikke interessert, ha det bra, sier Einar Aas og legger på.

DN har gjentatte ganger forsøkt å få Aas i tale i forbindelse med denne artikkelen.

STJERNEFEST. «En levende kalkulator», «tilbaketrukket», «som sørlendinger flest, han gjør ikke så mye ut av seg», er ordene en mangeårig trader bruker om Aas.

- Han er en stor, kraftig sørlending, veldig jovial og trivelig fyr. Et veldig kjedelig svar, sier leder av finansiell krafthandel i Statkraft Ola Kvennås og bryter ut i høylytt latter.

- Men det er faktisk mitt inntrykk.

Kvennås anslår at Aas fortsatt er blant de fem største i Norden på finansiell krafthandel.

- Han trives best med å holde en lav profil, sier en bekjent som kun vil uttale seg anonymt.

I nyere tid finnes det nesten bare ett bilde av Aas, tatt av Agderposten under en befaring med bygningsrådspolitikere fra 2007. Aas svarte med å klage inn avisen til Pressens Faglige Utvalg og hevdet at det var «krenkende» at avisen brukte et bilde av ham «tatt med skjult kamera» og uten at det ble hentet inn samtykke i forkant av publiseringen, fremgår det av klagesaken. Aas fikk ikke medhold.

Men han har også en sosial side. På en sommerfest hjemme hos Aas for noen år siden var det hyret inn kokker, bartendere og limousiner. På scenen sto Ingrid Olava og Lars Lillo-Stenberg. Programleder Johan Golden var hyret inn som konferansier for anledningen.

FOR EN FATTIG KOMMUNE SOM GRIMSTAD HAR HAN VÆRT EN GOD SKATTYTER OG EN GOD INNBYGGER

HELGE MOEN fagsjef for økonomi
i Grimstad kommune

- Vi fikk den samme behandlingen som de store stjernene, han kom rundt og hilste på oss. Han var veldig sympatisk, sier Grimstad-musiker Hans Kjelløkken.

Han anslår at rundt 150 venner og kjente var invitert til sommerfesten. Som kapellmester i det lokale bandet HP & Soul Patrol vartet han opp gjestene med soul- og funk-låter fra blant annet James Brown.

- Han hadde virkelig tatt på seg spanderbuksene.

TAKKNEMLIG. - Jeg er imponert og takknemlig over at han ikke lar seg friste av langt gunstigere skattebetingelser og flytter utenlands, sier ordfører Kjetil Glimsdal (KrF) på vei inn i en folketom skolegård i 2016.

For velferdstilbudet lokalt har krafttraderne skatteinntekter vært kjærkomment. Aas har alene betalt 710 millioner i skatt i perioden 2005 til og med 2014, hvorav rundt 100 millioner har tilfalt kommunen direkte. Det tilsvarer et års drift av fire skoler med 350 elever.

- Vi må passe på at vi ikke blir avhengige av slike skattytere, sier ordføreren.

I samme periode har Aas hatt inntekter på samlet 2,2 milliarder. Bare i 2014 alene hadde han inntekter på over en halv milliard, og ble landets største skattyter med skatteinntekter på nær 150 millioner. Det førte til at kommunen gikk med et overskudd på 25,9 millioner. Det året lå Grimstad kommune over landsgjennomsnittet for skatteinntekter per innbygger på grunn av Aas skattebidrag.

- For en fattig kommune som Grimstad har han vært en god skattyter og en god innbygger, sier Helge Moen, kommunens fagsjef for økonomi.

Rett overfor Grimstad ungdomsskole har et solid sponsorbeløp gitt nytt håp i den lokale fotballklubben FK Jerv. Ifjor holdt klubben på å rykke opp til Tippeligaen, og så langt i sesongen er klubben på tredje plass i Obos-ligaen.

- Jeg pratet nettopp fotball på telefonen med Einar, sier Trond Christoffersen, markedssjef i FK Jerv.

Aas følger både A-lagets kamper fra supporterbenken i klubbens blå og gule skjert og egne barn på fotballbanen tett, forteller Christoffersen.

- Hele familien er engasjert i FK Jerv. Men han er veldig anonym, det er ikke alle som vet hvem han er, sier han.

Pengestøtten gjør Aas til en av klubbens største sponsorer, er alt Christoffersen vil si. Hovedsponsoren er fortsatt milliardær og rederarving, Knut Nikolai Tønnevold Ugland, som også var keeper på A-laget i flere år.

- Som Grimstad-gutt er det hyggelig å kunne støtte opp om alt det positive som skjer rundt klubben, og det store engasjementet i lokalmiljøet. Det satses også mer på barn og unge ved at det nå er ansatt to spillerutviklere. Dette kommer også hele distriktet til gode, blant annet ved muligheten til å delta på Jervs fotballakademi, skriver Aas i en sjelden pressemelding fra februar i år.

EKSSPORTVAREN. Innføringen av finansiell krafthandel i Norge på 1990-tallet la ikke bare grunnlaget for Einar Aas' rikdom og Grimstads store skatteinntekter. Det ga også Norge en nye eksportvare.

- Vi kaller oss kraftmisjonærer, sier Hans-Arild Bredesen, mangeårig konsulent for Nord Pool. ➔



KRAFTVETERAN. Mangeårig konsernsjef i Arendals Fossekompani, Sverre Valvik, har vært med fra dag én. Han husker fortsatt den gangen kraftverkene hadde monopol. – Det var nesten en naturlov at prisene skulle stige med ti prosent hvert år, sier han.

FOTO: HEIDI CH. BRÅTENG



EKSKLUSIVT. De neste to årene skal Einar Aas og flere investorer bygge nærmere 70 eksklusive ferieboliger på den eksklusive kyststrekningen «The Golden Mile», som strekker seg fra Marbella til Puerto Banús i Spania.

→ Han har vært med på å utvikle børsens første handels-systemer og er en av forfatterne av krafthistorieboken «Power to the People». I dag står tilbudene i kø fra utledninger som vil kopiere den nordiske krafthandelen.

Igår kom Bredesen hjem fra Filippinene hvor han hjelper til med å etablere et regionalt kraftmarked, tidligere har han hatt lignende oppdrag i sørlige Afrika, Øst-Europa og India. Da kongen av Jordan var på motorsykkeltur i Norge i 2010 og ba om et energimøte, stilte Bredesen opp. Han har vært med kongefamilien på representasjonsturer, men aller gjevest var turen til det lenge lukkede kongedømme Bhutan i Himalaya i Sør-Asia, hvor han var med på å holde et femdagers kraftkurs.

- Vi er en godt skjult eksportartikkel, sier han.

GULLKYSTEN. - Her er det ikke unormalt å ha en Bentley til å cruise rundt med og en Porsche til innkjøp av mat, sier eiendomsmegler Heidi Ch. Bråteng.

Langstrakte gyldne strender, glamorøse beachklubber og gigantiske boligpalasser. Har du en halv milliard kroner å avse, kan du bli nabo med en arabisk prins, milliardær John Fredriksen eller få et glimt av skuespiller Hugh Grant i badebuksen.

Midt på den eksklusive kyststrekningen «The Golden Mile» ligger en 40.000 kvadratmeter stor slette. Det er den siste ubebygde strandeieendommen igjen i området som strekker seg fra Marbella til Puerto Banús. De neste to årene skal det bygges nærmere 70 eksklusive ferieboliger på tomten - et byggeprosjekt budsjettert til nær én milliard.

Blir alle leilighetene solgt for 28 millioner kroner stykket, kan eierne tjene nær én milliard etter kostnader.

- Det er perfekt for den som ønsker å bo anonymt, trygt og eksklusivt. Kan du betale kan du velge fra øverste hylle, sier eiendomsmegler Bråteng.

Giganttomten ble kjøpt for i underkant av 360 millioner kroner, plantegningene er sendt inn til kommunen og om kort tid starter salget av ferieleilighetene med en

DET ER MANGE SOM HAR FORSØKT SEG OG IKKE LYKTES. DET VAR TO SOM SLUTTET MED KRAFTHANDEL. HAN ENE SPILTE VEKK 25 MILLIONER PÅ FIRE MÅNEDER

RUNE VALLE trader i Markedskraft

snittstørrelse på 250 kvadratmeter. Egen Beach Club, bassengområde og utsikt over Middelhavet er blant fasilitetene eierne lokker med. Det er det spanske selskapet Marbella El Ancon SA som eier og utvikler tomten. De to hovedeierne med rett under 40 prosent hver er Wilhelm Wilhelmsen-familien og det norske selskapet El Unico. I sistnevnte selskap er Einar Aas hovedeier med 67 prosent av aksjene. Aas' eierandel i El Unico er bokført til 100 millioner, fremgår det av regnskapet i hans heleide selskap Toppen Invest.

- Det blir dyre høykvalitets-ferieleiligheter rett foran stranden. Det er beliggenheten som er unik, sier Jørn Lyshoel, ansvarlig for eiendomsinvesteringene i Wilhelm Wilhelmsen-familiens investeringselskap Toluma.

Megler Heidi Ch. Bråteng har plukket opp velstående kunder i sin hvite Porsche på Marbella i mer enn 30 år - hun er ikke tvil:

- Det er den beste ledige beliggenheten på den beste adressen på Marbella.

MORSMELEN. I Oslo er Aas' tidligere sjef i Interkraft Trading, Lars H. Eckhardt, helt ute av krafthandel. I stedet går det i aksjer og valutahandel. Han er ikke den eneste. Flere aktører har lagt krafttradingen på hyllen de senere årene.

- Det er alltid lettere å tjene penger i et umodent marked. Det er litt sånn høg over høg. Etter Lehman-kollapsen har det ikke blitt noen særlig fart i dette markedet, sier Eckhardt.

Markedet har også blitt mer komplekst forteller flere kraftaktører. Mens det i begynnelsen var nedbør og temperatur som styrte krafthandelen, er det i dag også styrt av klima, kullpriser og politisk og økonomisk aktivitet i USA og Kina.

Men på hjemmesiden til Nasdaq Commodities står fortsatt «Einar Aas» oppført som en av børsens medlemmer og det er haket av på at han handler kraft.

- Historien har mange tradere som har vært flinke når de har jobbet hos en bank, så har de fått bonuspenger og begynt for seg selv, så har det endt med ratata. Og hvorfor det? For i banken er det en risikomanager som følger med på dine posisjoner, sier Eckardt.

- Men det har aldri skjedd med Einar. Det viser at han har tatt risiko veldig alvorlig. Han fikk det inn med morsmelken.

Også kraftveteran Rune Valle i Markedskraft har merket seg at bransjekolleger har takket for seg.

- Det er mange som har forsøkt seg og ikke lyktes. Det var to som sluttet med krafthandel. Han ene spilte vekk 25 millioner på fire måneder. Han andre skulle bli rik, sist jeg så ham, var han anleggsingeniør, sier Valle.

Hva var det da Einar Aas så som ingen i markedet så? Tidligere styreleder i Interkraft Trading Tor Einar Ravnevand tror han vet svaret.

- Det er mulig han så at her var det mange amatører. ● linn.karen.ravn@dn.no

LUNCH

 av Børge Lund
