

ERILAINEN MILJARDÖÖRI

Kiinteistöillä ja hotelleilla rikastunut
Petter Stordalen ei pelkää sanoa
mielipiteitään. Hän haluaa pelastaa
planeetan ja tuhota kvartaalikapalismin.

Teksti:
MIRKO HURMERINTA

Kuvat:
ANTTI MANNERMAA



Maamerkki.
Petter Stordalenin
omistaman
Nordic Choicen
Jätkäsaareen
valmistuva hotelli
näkyä pitkälle.

O

n kahdenlaisia miljardöörejä. Toiset pitävät mielellään matalaa profiilia ja välttävät ylimääräistä julkisuutta. Toiset taas tekevät kaiken näyttävästi eivätkä pelkää ilmaista mielipiteitään.

Norjalainen hotelli- ja kiinteistömoguli **Petter Stordalen** edustaa jälkimmäistä ryhmää. Hän on

ympäristöaktivisti, provokaattori ja hyväntekijä sekä ennen kaikkea showmies.

Stordalen on muun muassa kahlinnut itsensä ydinvoimalaan, korvannut hotelleissaan pornokanavat nykytaiteella ja lahjoittanut miljoonia pakolaisten auttamiseen. Ruotsissa hän saapui uuden hotellinsa avajaisiin rysäyttämällä vesiskootterilla päin betoniportaita.

Suomessa Stordalen on vielä varsin tuntematon hahmo, mutta ei kauan. Hänen omistamansa pohjoismaiden suurin hotelliketju *Nordic Choice Hotels* avaa syksyllä ensimmäiset hotellinsa myös Suomeen. Toinen valmistuu lentokentän välittömään läheisyyteen, toinen puolestaan tulee 78 metrin korkeudellaan olemaan yksi Helsingin Jätkäsaaren näkyvimmistä maamerkeistä.

Mutta miten pienessä Porsgunnin kaupungissa syntyneestä ruokakauppiiaan pojasta tuli talouslehti Forbesin mukaan Norjan kahdeksanneksi rikkain mies 1,3 miljardin euron omaisuudellaan?

Rokkitähden lailla valkoiseen t-paitaan ja mustiin nahkahousuihin sonnustautunut Stordalen ujuttaa nuuskapussin huuleensa ja nojaa hieman taaksepäin. Tähän kysymykseen hän on elämänsä aikana vastannut satoja kertoja. Siitä huolimatta hän vauhtiin päästessään kuulostaa innostuneelta kuin pikkupoika karkkikaupassa.

"Olen uskaltanut ottaa riskejä – isoja riskejä – ja onnistunut niissä", Stordalen vastaa hymyillen.

Rikastuminen alkoi pankkikriisistä

Ensimmäisen suuren riskinsä Stordalen otti 90-luvun alussa. Hän oli jo ehtinyt niittää mainetta Norjan nuorimpana kauppakeskuksen johtajana, mutta pankkikriisin rantautuminen myös Norjaan tarjosi nuorelle opportunistille mahdollisuuden nopeaan rikastumiseen.

"Perustin yhdessä liikeuttavieni kanssa kiinteistöyhtiön ja aloimme ostaa pankkien syliin kaatuneita kiinteistöjä. Pankeilla oli pakottava tarve saada taseensa kuntoon, joten ne tarjosivat meille yleensä myös rahoitusjärjestelyjä. Se oli mukavaa, sillä meillä ei ollut paljon rahaa", Stordalen muistelee.

Kun jo vuonna 1874 perustettu Oslossa sijaitseva kuuluisa tavaratalo *Steen & Strøm* kaatui vuonna 1992, Stordalen näki unelmiensa tilaisuuden koittaneen. Stordalen kertoo tavaratalon tehneen tappiota 50 miljoonan kruunun eli nykyisillä valuuttakursseilla reilun viiden miljoonan euron vuositahdilla. Tavaratalolla ei ollut paljon velkaa, mutta siinä markkinatilanteessa pankilla ei yksinkertaisesti riittänyt uskoa yhtiöön.

"Ostimme 25 000 neliömetrin tavaratalon Oslon ydinkeskustasta varastoineen päivineen vain 125 miljoonalla kruunulla eli noin 13 miljoonalla eurolla. Voitko uskoa? Se kertoo kaiken silloisesta markkinatilanteesta. Koko Norjan uskottiin menevän konkurssiin, mikä oli aivan hullua."

Stordalen muutti tavaratalon kauppakeskukseksi ja solmi vain kahdessa vuorokaudessa yli 50 uutta vuokrasopimusta. Kiinteistö nousi samantien kannattavaksi ja Stordalen järjesti provosoivalle tyyliilleen sopivat joulukaupan avajaiset – maaliskuussa.

Kosto ajoi hotellibisnekseen

Kauppakeskuksesta tuli lopulta jättimenestys ja se listattiin pörssiin vain kaksi vuotta myöhemmin. Myös Stordalenin ura oli vahvassa nousukiidossa, mutta pian hän riitautui yhtiön suurimman omistajan, miljardööriikemies **Stein Erik Hagenin** kanssa. Riita päättyi Stordalenin potkuihin Pohjoismaiden suurimman kauppakeskusyhtiön toimitusjohtajan tehtävistä.

"Olin todella vihainen. Kun seuraavana aamuna katse-

"Koko Norjan uskottiin menevän konkurssiin."

lin omaa naamaani lehtien lööpeissä, ainoa asia mielesäni oli kosto. Päätin heti, että nousem takaisin kehään ja kiipeän uudestaan huipulle. Halusin todistaa kaikille, että pystyn siihen."

Kauppakeskukset vaihtuivat hotelleihin, mutta ydinajatus oli ja on edelleen sama. Stordalenin mukaan hyvää bisnestä ei tehdä rahalla vaan oikealla asenteella, yrityskulttuurilla ja ihmisillä. Palvelu on hänelle kaikki kaikessa, erityisesti hotellibisneksessä.

Vuonna 1996 Stordalen osti liikeuttavansa kanssa enemmistön amerikkalaisen hotelliketju *Choice Hotelsin* Skandinavian toiminoista. Kauppaan kuului kahdeksan hotellia, mutta se ei riittänyt uuteen nousuun hamuavalle Stordalennille alkuunkaan. Alkoi laajennusvaihe, jollaista ei oltu ennen nähty.

"Ostimme yhden uuden hotellin joka toinen viikko. Alle kolmessa vuodessa kasvoimme 5 000 ihmistä työllistäväksi yli sadan hotellin ketjuksi."



PETTER STORDALEN, 53

Koulutus

Kaksi vuotta ammattikoulussa

Työura

Sijoituskonserni Home Investin omistaja ja toimitusjohtaja. Työskennellyt aiemmin tavarataloketju Steen & Strømin toimitusjohtajana ja kauppakeskus City Sydin toimitusjohtajana.

Perhe

Vaimo ja kolme lasta aiemmasta liitosta

Harrastukset

Kuntoilu ja koiran kanssa leikkiminen

Tätä nykyä Nordic Choicella on kolmen eri brändin alla 187 hotellia kaikissa Pohjoismaissa sekä Baltiassa. Työntekijöitä sillä on yli 13 000 ja vuosittainen liikevaihto on lähes kymmenen miljardia kruunua eli noin miljardi euroa. Eri- laisten vaiheiden ja myös pörssissä piipahtamisen jälkeen Stordalenin holding-yhtiö *Home Invest* on Nordic Choicen ainoa omistaja.

Korkotasoa väärin kiinteistömarkkinaa

Kiinteistöomistuksensa Stordalen on keskittänyt niin ikään *Home Investin* omistaman *Home Propertiesin* alle. Sen tarkoitus on tukea hotellibisneksen kasvua. *Home Properties* omistaa yhteensä 25 hotellikiinteistöä, joiden arvo on yli 1,6 miljardia euroa. Lisäksi se omistaa 50 prosenttia Norjassa ja Ruotsissa toimivasta kiinteistökehitysyhtiöstä Pasabista.

Kysyttäessä Pohjoismaiden kiinteistömarkkinan tilanteesta Stordalenin suu menee mutrulle. Hänen mukaansa markkina on yleisellä tasolla hyvässä kunnossa, mutta riskit ovat kasvaneet viime vuosien aikana. Syy tähän on keskuspankkien löysä rahapolitiikka, mikä on painanut korot ennätysalalle. Se on ajanut suursijoittajat hakemaan tuottoa kaupunkien kivijaloista.

"Olen matalan korkotason ansiosta tehnyt paljon rahaa, kun kiinteistöjeni arvot ovat kohonneet. En kuitenkaan pidä nykyistä korkoympäristöä terveenä, sillä se luo kuplia. Ilmainen lainaraha ohjaa tekemään sijoituksia, jotka eivät olisi kannattavia korkeammalla korkotasolla. Tukholmassa parhaiden kiinteistöjen vuokratuotot ovat laskeutuneet viidestä prosentista lähelle kolmea, ja sitäkin pidetään vielä hyvänä tuottona."

Monet asiantuntijat ovat varoitelleet, että juuri Tukholman pullataikinan lailla paisunut kiinteistömarkkina alkaa lähennellä kuplalukemia. Stordalen myöntää, että korjausliike on hyvin mahdollinen. Samaan hengenvetoon hän kuitenkin huomauttaa, että Tukholma on aina ollut Pohjoismaiden vahvin kiinteistömarkkina, ja sitä tukevat vahvat kasvuajurit kuten Ruotsin voimakas talouskasvu ja kaupungistuminen. Tukholman asukasluku kasvaa vuosittain noin 35 000 ihmisellä, joten muita pohjoismaisia kaupunkeja korkeammat arvostuskertoimet ovat Stordalenin mukaan perusteltuja. Ongelmallisina markkina on hänen mukaansa Suomi, jonka talousnäkymät ovat muita Pohjoismaita heikommat.

"En tiedä tuleeko romahdus ensi vuonna vai viiden vuoden päästä, joten en voi vain istua rahojeni päällä ja odottaa. Rakennan hotelleja, joiden sijoitushorisontti on 50–100

vuotta. Siihen mahtuu useita kriisejä, joten miksi stressaisin seuraavasta?"

"Tärkeintä on pitää huolta siitä, että sijoitukset tuottavat hyvää kassavirtaa. Jos kassavirta on kunnossa, ei kiinteistön arvon lasku haittaa. Vahvan kassavirran ansiosta olen voinut laajentaa liiketoimintaani kaikissa edellisissä kriiseissä."

Aktiivinen osakepöimija

Kiinteistömarkkinan lisäksi Stordalen toimii aktiivisesti myös pohjoismaisilla osakemarkkinoilla. Hänen finanssijoituksia hallinnoiva *Home Capital* on yksi Norjan suurimmista yksityisistä sijoitusyhtiöistä.

"Salkun arvo on noin 230 miljoonaa euroa ja sen ydin koostuu yleensä 15–20 yhtiöstä, joiden suhteen otamme aktiivisesti näkemystä", Stordalen kertoo.

Stordalen kertoo olevansa pitkän aikavälin osakesijoittaja ja etsii salkkuunsa vahvan yrityskulttuurin ja hyvät kasvunäkymät omaavia yhtiöitä. Tärkeintä on yhtiön asiakkaalle tuottama lisäarvo. Yhtenä esimerkkinä hän mainitsee *Nokian Renkaat*.

"Nokian Renkailla on maailman paras talvirengas", Stordalen hehkuttaa.

Sen enempää osakesalkkunaan sisältöä hän ei suostu avaamaan, mutta kertoo, ettei Nokian Renkaat ole ainoa suoma-

laisosake. Tukholman pörssissä hän kertoo tehneensä rahaa muun muassa *H&M:n* osakkeella.

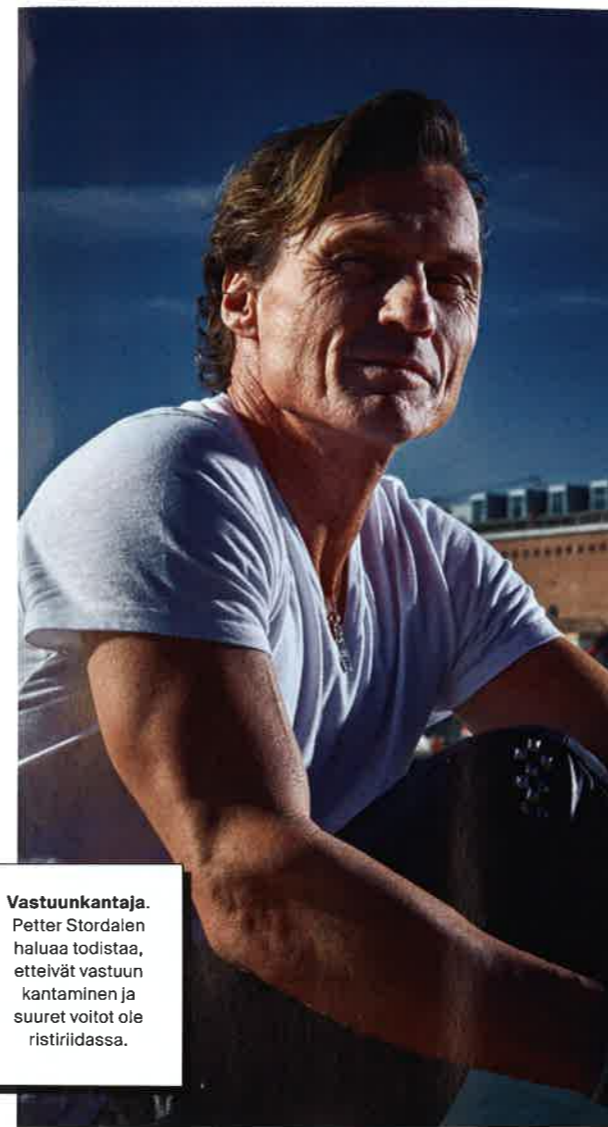
Kapitalismi kaipaa päivitystä

Vaikka Stordalen on tehnyt vuosien saatossa osakkeilla sievoisen summan rahaa, saa yksi erityisesti osakemarkkinoille tyyppillinen ilmiö hänen verensä kiehumään: kvartaalikapitalismi. Hänen mukaansa nykyaikainen kapitalismi on aivan liian lyhytnäköistä. Se aiheuttaa vain yltyöpäistä riskinottoa ja yhä monimutkaisempien sijoitustuotteiden askartelua.

"Suurinta osaa sijoittajista kiinnostaa vain, minkä verran sijoitus tuottaa seuraavalla kvartaalilla. Nykypäivän sankareita ovat pääomasijoittajat, jotka ostavat yhtiöitä kovalla velkavivulla ja tehostavat ne äärimmilleen, minkä jälkeen listaavat ne pörssiin ja poistuvat näyttämöltä rahat taskussa."

Omassa sijoitusfilosofiasta puhuessaan Stordalen käyttää mielellään termiä "kestävä kapitalismi". Se tarkoittaa ympäristöarvojen, sosiaalisen vastuun sekä eettisten kysymysten ottamista huomioon sijoituspäätöksissä pitkällä aikavälillä.

Stordalen haluaa olla kestävän kapitalismin suunnannäyttävä, mikä näkyy erityisesti Nordic Choicen toiminnassa. Hän kertoo hotelliketjun kaiken tekemisen pohjautuvan kol-



Vastuunkantaja. Petter Stordalen haluaa todistaa, etteivät vastuun kantaminen ja suuret voitot ole ristiriidassa.

meen yhtä suurella painolla olevaan arvoon, jotka ovat: ihmiset, planeetta ja voitto. Hän ei usko, että ihmisiin tai ympäristöön panostaminen olisi pois voitoista vaan päinvastoin.

"Nordic Choice on valittu monesti alan parhaaksi työpaiaksi. Työntekijämme viihtyvät töissä, mikä näkyy parempana asiakaspalveluna ja pienempinä sairauspoissaoloina. Meillä niitä on puolet vähemmän kuin alalla keskimäärin, mikä säästää paljon rahaa. Investoimme myös koko ajan vihreisiin projekteihin, jotka vähentävät energiankulutustamme ja jättemääriämme, mikä sekkin säästää paljon rahaa. Pitkällä aikavälillä kyse on valtavista rahasummista."

Ympäristöstä piittaamattomuuden lisäksi Stordalenia korpeaa suurten yritysten ja sijoittajien harjoittama aggressiivinen verojen välttely. Hyvä esimerkki tästä on *Apple*, joka maksoi Irlannissa tuloksestaan yhteisöveroa alimmillaan vain 0,005 prosenttia. Euroopan komissio totesi hiljattain verojärjestelyn laittomaksi ja karhuu yhtiöltä nyt yli 13 miljardin euron veromätkyä. Stordalen muistuttaa, että koko pohjoismainen hyvinvointiyhteiskuntamalli perustuu toimivaan verojärjestelmään.

"Kaikkien on maksettava osansa yhteiskunnan rahoituksesta. Jos jotkut eivät maksa mitään, muut joutuvat maksamaan enemmän. Suurin ongelma ovat paikallisten, veroja maksavien yritysten kanssa kilpailevat *Facebookin* ja *Googlen* kaltaiset monikansalliset jättiläiset. Ne vievät asiakkaat, mutta eivät juurikaan jätä verotuloja tai luo paikallisia työpaikkoja."

Stordalen kertoo olevansa optimisti ja uskoo asioiden menevän parempaan suuntaan. Hän muistuttaa, että suurin valta on kuluttajalla.

"Kun Isossa-Britanniassa paljastui muutama vuosi sitten, ettei *Starbucks* maksanut lainkaan veroja, kuluttajat nousivat kapinaan. Yhteisön paine voitti ja nyt Starbucks maksaa veronsa. Mitä enemmän kuluttajat kiinnittävät huomiota eettisiin tekijöihin, sitä enemmän se alkaa ohjaila yritysten toimintaa. Silloin vain vastuulliset yritykset pärjäävät ja tekevät voittoa omistajilleen." □

AIRBNB EI VIE MILJARDÖÖRIN YÖUNIA

→ Jakamistalous on yksi tämän hetken kuumimpia puheenaiheita. Hotellibisneksessä sen lippulaiva on amerikkalainen Airbnb, jonka kautta ihmiset ympäri maailmaa voivat laittaa kotinsa vuokralle. Se on aiheuttanut lukuisille hotellyhtiöille päänvaivaa, sillä se syö niiden bisnestä. Stordalen ei kuitenkaan ole huolissaan palvelusta. Päinvastoin. Hän on tyytyväinen, että maailma kehittyy. "Asuntojen vuokraus ei ole mikään uusi juttu. Minä nukuin toisten nur-

kissa jo reillassani ympäri Eurooppaa 30 vuotta sitten. Airbnb on vain tekninen apuväline, joka tekee siitä helpompaa. Isoa kuvaa se ei muuta", Stordalen toteaa.

Stordalenilla ei ole mitään sitä vastaan, että yksittäiset ihmiset vuokraavat silloin tällöin asuntojaan toisille. Sen sijaan, jos sama henkilö vuokraa samanaikaisesti kymmentä eri huoneistoa, kyse ei ole enää jakamistaloudesta vaan bisneksestä. Silloin on Stordale-

nin mukaan tärkeää, että he noudattavat samoja pelisääntöjä ja maksavat liiketoiminnastaan asianmukaiset verot ja maksut. Muuten se on harmaata taloutta.

"Kilpailua tulee aina olemaan ja siihen on vain sopeuduttava. En voi vaikuttaa siihen, mitä Airbnb tai muut kilpailijani tekevät. Minun täytyy vain tehdä asioita heitä paremmin. Voin vakuuttaa, että pystyn tarjoamaan huoneen Oslostaa parhaalla sijainnilla halvemmalla kuin Airbnb."