

# Brennevinner

Han henger ut sin kone på Twitter, elsker søppel-tv som Paradise Hotel og kan lite om vin og brennevin. Det var ikke derfor han ble hentet inn som ny konsernsjef for Arcus-Gruppen.

HILDE ORELD  
IVÁN KVERME (FOTO)

**STUSS SKJEGGET TIL TV2-KOMIKER** Truls Svendsen og halver vekten hans, så får du noe som begynner å ligne på Kenneth Hamnes.

Hamnes smaker – og spytter ut – nylanseringen Lysholm Linie Double Cask Madeira i en felles smaking på Arcus-Gruppens hovedkontor og produksjonsanlegg på Gjelleråsen.

– Alt går til potetgull. Det er regelen, utbryter Hamnes til sine langt mer kunnskapsrike brennevinskolleger. Med rå latter til svar.

Til forskjell fra tidligere konsernsjefer, menger Hamnes seg med fotfolket. Å stille opp på spyttesamling er helt naturlig for mannen som har overtatt kontoret til Otto Drakenberg og er hans rake motsetning. Der Drakenberg kunne være stiv og knallhard, er Hamnes jordnær og jovial.

– Han er veldig annerledes enn det vi har hatt før. Han skjønner norsk bedriftskultur, er ærlig, glad i mennesker og opptatt av hvordan vi har det på jobb. Han er sosial, spiser lunsj med oss, og han gir klare beskjeder, sier kategorisjef for norsk akevitt Romain Jourdan.

– Han er rett og slett en trivelig kar det er lett å like. Helt nedpå. Noe av det første han gjorde da han begynte, var å fjerne seg selv fra mange av organisasjonskartene. Han lar de som faktisk er ansvarlige, stå øverst, legger konsernets kommunikasjonsdirektør Per Bjørkum til. Selv sier den ferske konsernsjefen at det var helt tulle å stå på så mange organisasjonskart.

Hamnes har hentet seg en kopp kaffe, later som han leser i våre notater og lurer på hva to av hans over 250 ansatte har sagt om ham i hans fravær. Det skal gå litt tid før han blir tatt på sengen.

**KONSERNSJEFEN FREMSTÅR** som det stikk motsatte av autoritær, selv om håret er nyklippet, skjegget perfekt trimmet, skjorten er nystrøket og buksene like plettfriske. Vi spør om han kan beskrive sin ledestil. Hamnes trenger ingen betenkningstid.

– Jeg tror fundamentalt på at du må ha med deg folk som har den indre driven selv. Min jobb er å bygge et lag å få folk med. Jeg tror at trygghet og trivsel er det som fungerer best. Men jeg er ganske var for koseklubber. Vi er nødt til å være ærlige med hverandre og ha tydelige budskap. Det er lov å være uenig med sjefen din, men når avgjørelsen er tatt, er vi ferdige. Det kuleste er å lykkes sammen, kommer det kontant mens han beklager fotballmetaforen.

## Kenneth Hamnes (45)

- **Sivilstand:** Gift. Tre jenter på 4, 7 og 9 år.
- **Aktuell:** Ny konsernsjef i Arcus-Gruppen.
- **Bakgrunn:** Adm. direktør i Maarud, prosjektleder i The Boston Consulting Group og diverse salgs- og markedsføringsjobber i Orkla-selskapene Lilleborg, Bakers og Stabburet.
- **Utdannelse:** Norsk Kjøpmannsinstitutt (nå Norges Varehandelshøyskole) og siv. øk fra NHH.

■ **Stortingets talerstol blir din. Hvilken sak tar du opp?** Økte lærerlønninger og økt satsning på skolen. Det gir god avkastning.

■ **Hva bør Norge bruke mindre penger på?** Skjemaer. La Altinn fikse alt. Altinn er genial. Vi burde kunne stemme på Altinn ved valg.

■ **En bok du gjerne vil lese om igjen?** Nei, jeg leser ikke bøker to ganger.

■ **Hva er din dårligste investering?** En spinningssykkel.

■ **Hvor drømmer du om å reise?** Tilbake til Kitzbühel.

– Jeg er veldig glad i fotball, og Tottenham er laget mitt. Det hadde sikkert vært morsommere å ha et lag som vinner mye, men de vil nok vinne en gang. De gode møter alltid motstand, de beste gir aldri opp.

**45-ÅRINGEN ER OPPVOKST** på Tjøme og Nøtterøy, og karriereløpet var lagt allerede før han ble født. Hans far og to andre drev en kolonialkjede som talte 22 butikker på det meste. Allerede som fireåring fikk han sitte i kassen.

– Men det var før og etter åpningstid mens mor eller far vasket gulvet og ryddet i butikken. Jeg satt i kassen og bladde andektig i Donald-blader. Jeg måtte være forsiktig, for bladene skulle jo selges etterpå, mimrer han mens han gjør forsiktige bla-bevegelser med hendene.

Noen år senere fikk unggutten lov til å jobbe i butikken, og avlønningen var aldersbestemt. Som tiåring fikk han ti kroner i timen. Året etter en krone mer.

– Jeg husker fortsatt de beinharde for-

handlingene med far da jeg fylte 14. Jeg krevde 18 kroner i timen. Han syntes det var alt for høyt, men forhandlingsrunden vant jeg.

**UNGE HAMNES ELSKER** butikkdrift, og begynte på Norsk Kjøpmannsinstitutt. Samtidig herjet Stein Erik Hagen og Odd Reitan. Det endte med at butikkjeden ble solgt til førstnevnte.

– Så satt jeg der da, med en fullført butikkutdannelse. Men skole har alltid falt ganske lett for meg, så jeg begynte på NHH. Som ferdig utdannet siviløkonom i 1997 fikk han jobb hos Lilleborg og fikk ansvar for vaskemidler.

– Tittelen var produktsekretær, bare for å understreke at produktet var viktigere enn meg.

Senere fikk han kundeansvar og jobbet blant annet med Rema 1000.

– Lilleborg var et merkevaremekka og den virkelig gode merkevarekolen på den tiden. Men jeg var litt rastløs og byttet til The Boston Consulting Group etter at Adam Ik Dahl klarte å friste meg over. Der jobbet jeg med merkevarer og forbruksvarer i fire år. Det siste året i Tyskland. Da jeg jobbet for Adidas, ble jeg helt star-struck! Jeg møtte Steven Gerrard i gangen da han skulle prøve nye fotballstøvler. Det var stort for en fotballfan, sier Hamnes med øyne som fortsatt tindrer.

**MEN HARDKJØRET I** The Boston Consulting Group og 200 reisedøgn det siste året, gjorde at han ønsket seg til linjen. Dag Opedal hentet ham tilbake til Orkla, hvor han først var salgsdirektør for Bakers før han fikk samme stilling i Stabburet. Så kom investeringsfondet Herkules på banen og ville ha ham til å lede Maarud.

– Vi måtte starte Maarud fra scratch. Bortsett fra at vi hadde kjedeavtaler, en fabrikk og en merkevare, måtte vi bygge strukturen helt på nytt. Det var som å ha sittet i en Volvo lenge og plutselig skulle kjøre gocart. Mye mer direkte styring og umiddelbar feedback på sporvalg, sier den Vindern-bosatte mannen som i disse dager venter på å få sin nye Volvo XC 90 levert.

Han må ha gjort noe riktig, for fra å tape både penger og markedsandeler, har Maarud nå blitt en lønnsom markedsleder igjen, med en andel på rundt 35 prosent.

– For sommeren ble det kjent at du skulle forlate Maarud til fordel for Arcus. Trengte du betenkningstid?

– Ikke for å takke ja til Arcus, men for å slutte i Maarud. Vi var et fantastisk godt lag. Mine to eldste døtre gråt fordi pappa skulle slutte, og forlate potetgullfabrikken.

**I DAG ER ARCUS-GRUPPEN** største produsent av brennevin både i Danmark og Norge, største importør av vin i Norge, nest største i Sverige og tredje største i Finland. Det svenske investeringsselskapet Ratos eier 83,5 prosent av aksjene. Omsetningen var på godt over 2 milliarder kroner i fjor.

I fjor oppnådde Arcus, med Otto Drakenberg til rors, rekordomsetning og rekordresultat, og historien viser 16 år på rad med omsetningsvekst. Gir det ham prestasjonsangst?

– Nei, og det er inspirerende å fortsette en slik reise. Arcus-Gruppen har vært flinke til å kjøpe opp og gode til



*De gode møter alltid motstand,  
de beste gir aldri opp*

