



**PÅSKEGLEDE:** Toril Flåskjer, leder i kvinnenettverket KIB, har fått ekstra påskeglede. FOTO: KARL BRAANAAS

## Jubler over avgjørende pengestøtte

**Toril Flåskjer, leder i kvinnenettverket KIB, jubler over fersk støtte som sikrer driften videre.**

KIB (Kvinner i Business) har fått fylt opp pengesekken med viktige midler, og kan glede seg ekstra i påskesolen.

Akershus fylkeskommune har bestemt seg for å bevilge 90.000 kroner til kvinnenettverket. Mid-

lene skal nettverket bruke til fire kompetanseprogrammer for næringsdrivende kvinner og kvinnelige oppstartsbedrifter.

### Skal bli mer robuste

– Hensikten er å gjøre bedriftene mer robuste, styrke lønnsomheten og bidra til større satsing og vekst, sier Flåskjer til Budstikka.

Samtidig har kommunene i

Asker og Bærum gitt tilsagn om at hver av kommunene bidrar med 130.000 kroner – noe som er akkurat det KIB har søkt om.

Toril Flåskjer sier støtten er helt avgjørende for driften av nettverket.

– Hva er årsaken til at dere velger å støtte dette nettverket, Eirik Bøe utvalgsleder i hovedutvalget for plan, næring og miljø?

– Vi mener potensialet til å utvikle bedrifter i Asker og Bærum er formidabelt, og særlig blant kvinnelige gründere. Vi har en høyt utdannet og svært fremoverlent befolkning. Vi håper derfor disse pengene kan bidra til å gjøre nystartede bedrifter mer robuste og levedyktige over tid, sier han.

**Marit Helland**

marit.helland@budstikka.no

## Trives med butikk på gateplan i Asker og Sandvika

# Brødrene i gull som



### GLADE I FAGET:

Brødrene Knut (t.v.) og Lars Hellman forklarer at de begge er glade i faget og ønsker å videreføre den håndverksmessige delen av det hele.

**Gull.** Brødrene Hellman fra Asker er brødrene i gull som har bevist at man kan drive på gateplan både i Asker og Sandvika med suksess.

– Vi er vel et eksempel på at man ikke trenger å drive på Storsenteret for å drive godt, sier Knut Hellman.

– Vi har holdt oss på gateplan både i Sandvika og Asker. Vi har levd lykkelig i Gågata i Sandvika som vi fortsatt kaller det, og tjent gode penger hvert år, fortsetter eldstebror Hellman.

På gateplan i Sandvika har familien Hellman solgt diamanter og andre eksklusive smykker til bæringer i 30 år. Det ble nylig feiet med kake i butikken. Og i Asker i 46 år.

– Det har vært en god tilvæ-

relse, sier Knut Hellman (63) til Budstikka. 63-åringen bosatt på Korpåsen i Asker, styrer butikken i Sandvika, mens broren Lars (55), bosatt i Heggedal, leder butikken i Asker.

Med seg har de konene Annika (Knut) og Suzy (Lars) som viktige støttespillere.

Regnskapene viser en virksomhet med jevn stigning og gode overskudd. I 2016 var driftsinntektene på 16 millioner, med et foreløpig resultat før skatt på 2,1 millioner kroner.

Begge utdannet seg til gullsmeder.

– Jeg jobbet som selger av gull og smykker i åtte år, men i 1983 begynte jeg i forretningen i Asker, sier Knut.

Lars (55) kom inn i virksomheten i 1987 i Asker da Knut startet opp butikken i Sandvika.

Den praktiske fordelingen ble at Lars drev butikken i Asker og Knut i Bærum.

### Deler alt som brødre

– Dere er brødre – hvordan er det å drive som så nær familie?

– Vi utfyller hverandre veldig godt. Vi er forskjellige. Av den grunn har vi litt forskjellige arbeidsoppgaver. Vi har også kreative koner som bidrar sterkt til vårt vareutvalg, sier Lars.

– Vi deler alt og kranbler aldri, sier Knut.

– Det er litt tilfeldig hvem som er styreleder og hvem som er daglig leder. Vi husker det knapt ikke selv. Vi er ikke så opptatt av titler, sier Knut.

Selskapet har ni ansatte, inkludert brødrene og konene.

Å drive som brødre er noe de gjør i godt selskap med flere. Brødrene Marius, Petter og Joakim Varner i kleskonsernet Varner,



**GDOT SAMARBEID:** Knut (t.v.) og Lars Hellman er brødre som utfyller hverandre. Knut driver butikken i Sandvika, mens

brødrene Lars og Herman Horn Johannessen i Lisa Syltetøy og de unge tvillingbrødrene Fredrik og Anders Børresen i Right Price Tiles på Rud er andre eksempler på brødre som driver sammen.

Brødrene Hellman er glade i faget sitt.

– Vi er opptatt av å videreføre den håndverksmessige delen av bransjen, sier Knut.

– Vi føler vår styrke er at vi daglig er til stede i butikken for våre kunder, sier Lars.

De merket godt da Storsenteret åpnet sin første del. Omsetningen

falt med 20 prosent nærmest over natten.

– Men den tok seg fort opp igjen da vi flyttet til Gågata, sier Knut.

– Har dere selv ønsket å flytte inn på Storsenteret?

– Nei, aldri. Tilbudet har vært der, men det har vi ikke ønsket. Det er knyttet til kostnadsnivået, samt at vår kundegruppe er mennesker som i større grad trives på gateplan i sentrum, mener Knut.

**Marit Helland**

marit.helland@budstikka.no

## Lærer om be

**Barn i familiebedrifter lærer seg om bedriften ved frokostbordet. Og brødre og søstre lærer seg gjerne å dele på oppgavene.**

Det sier Morten Huse, professor ved Institutt for kommunikasjon og kultur ved BI.

Det er mange familier som eier selskaper.

– Hvis vi ser på selskaper der det minst har vært en generasjons-

### fakta

#### Dette er Hellmann-historien

- Det var brødrenes far, Frank Hellman, som først startet i gullbransjen.
- Det skjedde gjennom to butikker i Oslo som het Norway Silver Design.
- Etableringen skjedde i kompaniskap med Per Tannum (Tannum Møbler).
- I Asker ble butikken etablert i 1971.
- Hellmann og Tannum delte så firmaet i 1980, og Hellman beholdt butikken i Strøket i Asker.
- Da byttet også butikken navn til Frank Hellman AS.
- I Sandvika åpnet virksomheten i 1987, og butikken feirer i år 30 års jubileum.
- I Sandvika var Løkketangen første stoppested for butikken. Her drev den i syv år, før dørene åpnet i Rådmann Halmrasts vei i 1994. Her er den fortsatt.

Kilder: Brødrene Hellman