



Det var en lokal masaihøvding i Kenya, der sendte Svein Wilhelmsen (tv.) ud på hans livs eventyr.

Pyrenæerne

Koldt, vildt og unikt.
Svein Wilhelmsen fik idéen til at fryse et skib fast i isen. I dag valfarter turister til Svalbard.



Seneste skud på Svein Wilhelmsens imperium er et bæredygtigt boutique-hotel i Pyrenæerne.

Svalbard

Verdensmand

Dette er historien om finansmanden, der blev filantrop. Men sjældent har nogen gjort det så helhjertet som norske Svein Wilhelmsen, der solgte sin virksomhed og stod med 40 mio. kr. i hånden

Af Tom Okke | Foto Ole Bernt Frøshaug m.fl. ►

Indien

Kenya

"Indien er som intet andet sted i verden," siger Svein Wilhelmsen, der er steget til vejs på endnu en af sine rejser kloden rundt.



Med Basecamp-konceptet har Svein Wilhelmsen fået lokale masaier til at vende tilbage til deres landsbyer og bosætte sig påny.





Engang flygtede de lokale væk fra savannen for at lede efter arbejde i storbyen. Nu vender de tilbage og arbejder med miljø og turisme i lokale lejre.



De fleste kan fortælle om et afgørende vendepunkt i deres liv. Norske Svein Wilhelmsen (58) kan berette om rigtig mange af slagsen. Han opsøger dem ikke altid bevidst, men han er god til at mærke efter og vurdere, hvornår det er tid til at komme videre, bryde op og skabe sig en ny identitet og livsbane.

En af de mere skelsættende begivenheder kom, da han i 1985 stod over for en afgørelse, der kunne ændre hans liv radikalt. På den ene side stod McKinsey, det anerkendte amerikanske konsulentbureau, og lokkede med fastansættelse, god løn og et skemalagt karriereforløb, der kun førte én vej – mod toppen.

På den anden side stod en af vennerne og tilbød ham en plads om bord på et nyudviklet projekt, der skulle sætte nye standarder inden for den norske private banking-sektor. Det var usikkert, men idéen lød god, tænkte Svein Wilhelmsen.

“Det var en meget svær beslutning. Jeg grublede længe, men nåede frem til, at jeg jo i bund og grund er en eventyrer, og jeg måtte forfølge min pionerånd. Jeg slog til, og sammen med tre gutter stiftede vi egen virksomhed,” fortæller Svein Wilhelmsen,

der uden han helt var klar over det, havde skrevet under på en kontrakt, der senere skulle vise sig at blive millioner værd.

Som en af grundlæggerne af Industrifinans Forvaltning AS blev Svein Wilhelmsen ekspert i at forvalte det bedre norske borgerskabs penge. Han kalder dem high net worth-individuals.

“Det er vældig flinke folk, og mange af dem vil gerne gøre noget godt med de penge, de nu engang har,” fortæller Svein Wilhelmsen og beretter om, hvordan firmaet i løbet af blot ti år fik en formue på ca. 1 mia. norske kroner under forvaltning.

“Det gik op og ned, men stort set fremad hele tiden. Vi voksede, og i perioden fra 1995 til 2000 steg den samlede sum penge, vi havde ansvaret for, til 21 mia. norske kr. Vi valgte at børsnotere virksomheden,” konstaterer Svein Wilhelmsen og tilføjer, at de allerede året efter blev opkøbt af ABN Amro.

“Og hvad så, tænkte jeg. Hvad gør jeg nu? Jeg var på det tidspunkt 47 år. Hvis jeg skulle noget andet her i livet, skulle det være nu, mens jeg endnu havde energien, lysten og evnerne til at sadle om. Jeg havde da mødt rigtig mange interessante mennesker i banksektoren, men jeg følte også, at der var en

anden side af mig, jeg aldrig havde fået udlevet. Det var drengedrømmen, der kaldte,” siger Svein Wilhelmsen, der sagde op og gik derfra med godt og vel 40 mio. norske kroner.

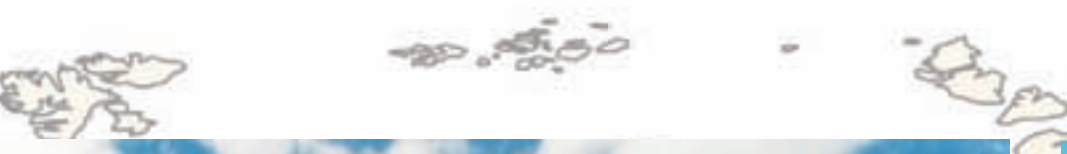
Eventyret begyndte i Danmark

Som lille knægt er Svein Wilhelmsen ofte på ferie i Danmark. Familien tager campingvognen til Skagen eller Blokhus og hygger sig nogle uger med sol, sodavand og skattejagt. Han husker tiden som dejlig ubekymret.

Efter gymnasiet begynder han at læse på Norges Handelshøyskole (NHH) i Bergen, men udlængslen river i ham, så han tager af og til ud i verden for at se sig lidt omkring, fortæller han.

“Jeg var backpacker, dengang det endnu ikke var så udbredt et fænomen. Det var bare mig og min ryksæk og så ellers ud over stepperne. Jeg var en af de første nordmænd, der rejste alene gennem Rusland, Mongoliet og ned til Kina og klarede mig for fem dollar om dagen. Jeg var 22 år og sugede det hele til mig,” husker han.

Bagefter går turen over Atlanten, hvor Svein Wilhelmsen får sig en mastergrad i International



Konceptet i Basecamp er bygget op omkring de lokale samfund, som selv står for den daglige drift i de forskellige lejre.



På Svalbard er ture med hundeslæde populært. I dag er der ca. 90 hunde, der giver turisterne oplevelser for livet.



Basecamp driver to lejre i det nordlige Indien, hvor erfaringerne fra Afrika har vist sin levedygtighed.



Management på Thunderbird School Of Global Management i Arizona.

“Ja, jeg kom vidt omkring,” konstaterer han tørt.

“Mit første job var da også langt fra det, jeg gik og drømte om. Jeg ville jo redde hele verden og havde set fattigdom og miljøproblemer på nærmeste hold. I stedet arbejdede jeg på et projekt, hvor det handlede om eksport af fiskeriudstyr, men min kollega var ingen ringere end Herman Watzinger, der havde været med Thor Heyerdal om bord på Kon-Tiki-ekspeditionen i 1947. Han blev en slags mentor for mig og var en stor inspiration,” fortæller Svein Wilhelmsen.

Idealerne bliver da heller ikke pakket helt væk, for sideløbende med sit arbejde stifter Svein Wilhelmsen Human Rights House Foundation – en tværfaglig organisation med fokus på menneskeretigheder og ytringsfrihed.

“På en eller anden måde lykkedes det mig at få mine private interesser til at gå hånd i hånd med mit professionelle virke. Selv da jeg senere arbejder i finanssektoren, får vi sat miljøspørgsmål og etiske investeringer på dagsordenen, og det blev fak-



Barack Obama har bl.a. besøgt Svein Wilhelmsens camp i Kenya, hvor han selv har rødder. Foto: Basecamp Foundation

tisk ret populært blandt vores kunder,” husker Svein Wilhelmsen.

På en privat ferie til Kenya i midten af 1990'erne møder han et karismatisk menneske, der får ham til at stoppe op. Ole Taek er en 80-årig masai-høvding, der en aften rundt om lejrålet fortæller Svein Wilhelmsen om de barske vilkår, de lokale stammer lever under. Det gør indtryk på ham. Så da han rejser derfra, er det som ejer af en teltlejr midt ude på den kenyanske savanne.

Flugten er forbi

“Det var selvfølgelig fuldstændig idealistisk, men jeg kunne se potentiale i lejren. Som noget af det første, sørger jeg for, at det er de lokale masaiere, der selv skal stå for driften. På den måde forbliver pengene i lokalsamfundet, og de unge behøver ikke længere flygte ind til Nairobi i jagten efter arbejde,”

fortæller Svein Wilhelmsen, der sætter gang i masser af lokale projekter.

“Vi arbejder bl.a. med truede dyrearter, miljøbeskyttelse og udvikling af bæredygtig turisme. Det er fantastisk at opleve, når projekterne bærer frugt. Jeg kan jo se, at der kommer liv i landsbyen, og gæsterne strømmer til.”

Det er de resultater, der ligger i baghovedet, da Svein Wilhelmsen i 2001 tager beslutningen om helt at stoppe som finansmand.

“I banksektoren måler du din succes på procenter. Det handler om at få formuer til at vokse. Det er meget konkret og målbart. Det er kontant afregning, kan du sige. Men for mig betyder det også noget, at vi skaber en bæredygtig udvikling. At vi tager vare om den verden, vi lever i, og som vi skal give videre til næste generation. Jeg ved godt, at det kan lyde helligt, men i dag er vi alle global citizens, og vi er nødt til at melde os ind i det globale samfund og tage ansvar for de problemstillinger, der truer den virkelighed, vi kender i dag,” siger Svein Wilhelmsen, der dog godt vil vedkende sig, at det er lidt lettere at springe af ræset og forfølge sine idealer, når man har en solid formue med sig.

“Jo, det spiller da selvfølgelig en rolle, for da jeg stoppede, fik jeg mange flere penge, end jeg havde brug for. Men i dag gør de gavn, og se bare på, hvad vi nu har sat i verden,” siger han og fortæller om det projekt, han siden sin afsked fra finansverdenen har brugt al sin tid på: Basecamp Explorer. Med de erfaringer, han gjorde sig i Kenya, har Svein Wilhelmsen udviklet et succesfuldt koncept for bæredygtig turisme. Basecamp Explorer er bygget op efter samme princip, som da masaierne selv fik ansvar for at drive teltlejren. Det handler om at give ansvar og indflydelse til de lokale, så pengene fra turismen ikke bare forsvinder ud af landet, men bliver investeret i nye, langtidsholdbare projekter, der ikke alene kommer de lokale, men også miljøet til gavn.

Under ekstreme forhold

“Vi lærte rigtig meget i Kenya, og jeg siger ofte, at Afrika på mange måder er ”the cradle of mankind”, mens f.eks. Svalbard i det nordligste Norge er ”the last frontier”. Her har folk igennem hundreder af år levet som jægere under ekstreme forhold. Derfor fik jeg idéen til også at oprette en lejr i Spitsbergen på Svalbard, så turisterne selv kunne opleve, hvad det er, vi som mennesker kommer fra. Jeg tror på, at vi ved at give folk nogle autentiske oplevelser i nogle helt unikke omgivelser er med til at påvirke dem i en positiv retning og til at handle,” siger Svein Wil-

helmsen, der siden har fulgt op med yderligere lejre i Rajasathan og Dharamsala i Indien, på øen Lamu på Kenyas østkyst samt et boutique-hotel højt oppe i den franske del af Pyrenæerne.

“Det handler om kulturformidling. At vise naturen fra sin smukkeste side, men samtidig fortælle vores gæster om, hvordan vi kan tage vare på os selv og samfundet omkring os. Mange af vores gæster kommer her ikke alene for at holde fri og nyde omgivelserne, men også for at blive lidt klogere. Her tager man noget med sig hjem, og det tror jeg, folk sætter pris på,” siger Svein Wilhelmsen, der ikke et sekund har fortrudt, at han for 11 år siden skiftede jakkesættet ud med de slidte jeans og et par ørkenstøvler.

“I dag kan jeg jo se, at det var et fantastisk tidspunkt at stoppe på. Se bare, hvad der er sket i finansverdenen sidenhen,” siger han og griner.

“Nej, helt ærligt, jeg føler mig så utrolig privilegeret. Jeg rejser rundt i verden og oplever så mange spændende ting. Basecamp er den perfekte sammensmeltning af alle mine interesser. Jeg er både filantrop, businessman og eventyrer. Jeg er ikke selv så aktiv på forretningssiden mere, det har jeg dygtige folk til, for Basecamp er trods alt en business- og ikke en bistandsmodel. Det skal ikke nødvendigvis give profit, men det skal køre rundt. I dag er jeg selv herre over min tid, og jeg bestemmer selv, hvad jeg vil bruge min energi på. Det er da virkelig sand luksus.” ■

Basecamp Explorer

Svein Wilhelmsen (f.1954) er grundlægger af Basecamp Explorer, der tilbyder pakkerejser til nogle af de mest unikke rejssemål i verden.

Det begyndte i 1999 med teltlejren Masai Mara i Kenya, der flere gange er kåret som bedste bæredygtige resort i landet.

Siden fulgte flere lejre i bl.a. Østkenya samt i Svalbard, Norge, hvor gæsterne f.eks. indlogeres i Trapper's Hotel, der er skabt af genbrugsmaterialer, som giver en unik atmosfære og stemning. Herfra køres de med hundeslæde ud til skibet ”Noorderlicht”, der ligger fastfrosset i isen i nærheden af Longyearbyen, hvor de overnatter. Engelske Sunday Times har to gange kaldt lejren for “one of the five places to visit before you die.”

I 2004 etablerede Basecamp Explorer en lejr i Rajasthan, Indien, og i Dharamsala i den nordlige del af landet, hvor gæsterne bl.a. kan tage på trekking i Himalayas bjerge. Senest er der i 2009 åbnet et boutique-hotel, Can Rigall, i den franske del af Pyrenæerne.

I 2010 etablerede Basecamp Explorer desuden et stort vildtreservat – Mara Naboisho Conservancy – i forlængelse af den allerede eksisterende lejr. Udviklingen er sket i samarbejde med de lokale masaiere, som udlejer jorden, der har et rigt dyreliv.

Læs evt. mere på www.basecampexplorer.com

**STORE
BESPARELSE
KAN BETYDE
STØRRE BILER**



Spar penge på jeres firmabiler.

Hos Autolease undgår I besvær og får store besparelser. Vi rådgiver jer om produkter, bilpolitik og miljøhensyn, der kan spare jer for mange af udgifterne til firmabiler. Det er selvfølgelig helt op til jer, hvad I bruger besparelsen på, men det kunne fx være større biler.

Autolease er en del af DNB koncernen. Det giver jer større leasingsikkerhed. Vi administrerer og leaser mere end 30.000 biler i Danmark, Sverige og Norge. Vi tilbyder person- og varebiler i alle mærker og modeller.

Læs mere på autolease.dk

Hent vores app
Så er hjælpen altid lige ved hånden. Også selvom I ikke er kunder hos Autolease.