

Potential till havs: Nya ägare till
Esvagt bäddar för expansion. Sid 3

Norden utvalt: RBS har fyra av sina
tretton kärnmarknader här. Sid 6

Release

EN TIDNING FRÅN RBS NORDIC REGION • NR 4 • DECEMBER 2015

Tillväxt i tiden

Jonas Gårdmark, Group Treasurer på globala
ASSA ABLOY, om en verksamhet som utvecklas.

På väg framåt

Kunderna är alltid i fokus för RBS, men i det här numret av Release har vi använt ett uppslag för att berätta om oss själva. Norden har en stark ställning inom banken, vilket vi vill lyfta fram. Denna beror i sin tur på våra framstående kunder. Några möter du här.

Esvagt är ett framgångsrikt bolag med en spännande inramning av kraftiga stormar och höga vågor. Det är också ett företag med potential, inte minst enligt de nya ägarna 3i Infrastructure och AMP Capital. RBS har finansierat förvärvet. Esvagt-affären illustrerar också vår satsning på private equity.

” Norden har en stark ställning inom banken.

ASSA ABLOY, med bas i Sverige och en mycket stor internationell verksamhet, tillhör den grädda av nordiska företag som vi samarbetar med, och Swedbank är en av de lokala storbanker som vi har ett intressant utbyte med inom segmentet financial institutions.

En annan framtidssatsning gäller strukturerade lösningar, däribland Nordisk Renting. Vi skriver om samarbetet med Regionarkivet i Vänersborg och den senaste nyinvesteringen där. Efter nordisk förebild ska nu Nordisk Rentings koncept lanseras på fler av RBS prioriterade marknader.

För att kontinuerligt utvecklas söker RBS alltid nya talanger, och vi vill att unga ska växa hos oss. Läs gärna artikeln om detta och, på sista sidan, porträttet av vår medarbetare Petteri Vartiainen, som vittnar om glädjen i att arbeta nära kunderna. Den inställningen har präglat RBS sedan starten i Norden och kommer att bära banken vidare i framtiden.



Reinhold Geijer
Head of RBS Nordic Region

Release

En tidning från RBS Nordic Region till kunder, partner och medarbetare.

Adress Box 5324
(Strandvägen 1),
102 47 Stockholm

Tidningen kan beställas på
rbs.nordic@rbs.com
Tel +46 8 506 197 00

Ansvarig utgivare
Anna Fall

Layout Säflund Designers

Produktion
Kamlin Kommunikation

Omslagsfoto
Håkan Lindgren
Tryck Danagård Litho



Anheuser-Busch InBev
betalade 107 miljarder
dollar för SABMiller.

FOTO: AB INBEV

75 miljarder dollar i rekordlån

RBS FINANSIERAR ETT av de största företagsförvären någonsin. I november offentliggjordes att bryggerijätten Anheuser-Busch InBev köper konkurrenten SABMiller. Uppgåelsen omfattar 107 miljarder dollar. RBS bidrar till finansieringen i ett syndikerat lån på totalt 75 miljarder dollar, även det är en toppnotering historiskt sett. Anheuser-Busch InBev har mer

än 200 varumärken, däribland Budweiser, Stella Artois, Beck's och Corona. SABMiller, med delvis svenska rötter, har lika många varumärken, däribland Pilsner Urquell och Grolsch. Tillsammans kommer den nya företagsgruppen att täcka i stort sätt alla ölmarknader i världen, inklusive snabbväxande nya områden i Afrika, Asien, Centralamerika och Sydamerika.

Värderingar lönar sig för EQT

MÄNSKLIGA DRIVKRAFTER, INTE ekonomiska nyckeltal, stod i fokus när Conni Jonsson i slutet av november talade om entreprenörskap inför gäster som bjudits in av RBS. Conni Jonsson är grundare och ordförande för private equity-företaget EQT och var bolagets VD under dess 20 första år.

- Allt vi har är människor, sa han, och betonade att ett värderingsburet ledarskap är avgörande för framgång.

Med 50 portföljbolag och 15 kontor globalt har EQT en omfattande verksamhet som inte går att detaljstyra.

- Det är nödvändigt att förenkla budskapen om hur vi ska arbeta.

EQT:s sju värdeord är: ambitiös, högpresterande, respektfull, industriell, entreprenöriell, informell och transparent.

- Dessa ord upprepas i många sammanhang, och de vi rekryterar måste vara bärare av de här värderingarna.

Conni Jonsson växte upp på en bondgård i Östergötland och saknade helt kopplingar till den finansiella sektorn i Stockholm när han började där.

- Jag hade ingenting att förlora, vilket var en fördel när det gällde min syn på risktagande. Man måste ta risker för att tjäna pengar. Men det innebär också att det måste vara tillåtet att göra fel.

Hemtama till havs

TEXT ANNELI KAMLIN FOTO ESVAQT

Med nya ägare får danska Esvagt möjligheter att expandera. Företagets knallröda räddningsbåtar och servicefartyg kommer att synas allt oftare, inte minst i vindkraftparker. Investerarna 3i Infrastructure och AMP Capital ser en intressant potential.



Brandbekämpning är en av många tjänster som Esvagts specialbåtar kan utföra.



Esvagt är marknadsledande i Norge och Danmark.



Bjarne Poulsen, CFO på Esvagt ser positivt på vad de nya ägarna tillför.

LÅNGT UTE TILL havs, ofta i kraftig sjö och allmänt tuffa förhållanden, är det vardagsmat att hitta Esvagt.

Företagets 43 båtar, alla målade i en karaktäristisk knallröd färg, är i trafik på Nordsjön och Barents hav för att komma till undsättning vid fara och erbjuda olika typer av tjänster.

– Vi arbetar ofta på oljeriggar, men är engagerade i allt från räddningsarbete till service av vindkraftparker, berättar Bjarne Poulsen, CFO på Esvagt, som har sin arbetsplats i huvudkontoret vid kajkanten i Esbjerg på Jyllands västkust.

Personaltransporter, bogsering, matleveranser, oljeshantering, brandbekämpning och tankerassistans är exempel på arbete som utförs på de danska, norska och brittiska kontinentalsocklarna.

I SEPTEMBER 2015 fick Esvagt nya ägare. Det danska konglomeratet AP Møller Maersk och den ursprungliga grundaren av bolaget, ESE-Holding, sålde alla sina aktier. Köpare är investerarna 3i Infrastructure och AMP Capital, som äger hälften var.

– Vi ser väldigt positivt på affären. Nu kan vi ta ett steg vidare, säger Bjarne Poulsen.

Fakta Esvagt

Esvagt har 43 specialfartyg, 110 snabbgående räddningsbåtar och över 900 anställda. Huvudkontoret ligger i Esbjerg på Jyllands västkust.

Företaget är marknadsledande i Danmark och Norge, med 100 respektive 47 procents marknadsandel, och siktar på att öka den brittiska från

– De nya ägarna har möjlighet att fokusera på Esvagt och en långsiktig syn på investeringen, vilket passar oss väl. Efter att vi har fått en order och kan börja bygga ett nytt fartyg tar det två år innan intäkterna börjar komma. Vår verksamhet har karaktären av infrastruktur, med stora investeringar och långa kontrakt.

KÖPARNAS HAR BÅDE infrastrukturprofil och koppling till Skandinavien. Londonbaserade 3i Infrastructure äger bland annat det finska eldistributionsföretaget Elenia. Den affären skedde i samverkan med RBS. Båda investerarna har också specifika erfarenheter av vindkraftanläggningar liksom olje- och gasindustrin. Säljaren, A.P. Møller-Maersk, har på senare tid avyttrat flera verksamheter för att fokusera på containerfartyg, olja, hamnverksamhet och borrhning.

ESVAGT HAR NU siktet inställt på tillväxt.

– Vi tror att olje- och gasindustrin kommer att vara en fortsatt viktig marknad som ger oss möjlighet att utvecklas, inte minst i Storbritannien. En stor potential finns också på marknaden

nuvarande 5 procent.

Esvagt grundades 1981 av ESE-Holding A/S. Maersk köpte 50 procent av bolaget 1991 och utökade till 75 procent 1998.

Resultat 2014 var rekordhöga 252 miljoner danska kronor och omsättningen 943 miljoner.

för marina tjänster till vindkraftparker till havs, säger Bjarne Poulsen.

Det största verksamhetsområdet står räddningsbåtarna för, emergency response and rescue vessels (ERRV). Kraven på säkerhetsarrangemang kring oljeriggar och gasriggar är stränga. Esvagt erbjuder båtar och personal som är väl rustade för detta.

NÄR DET GÄLLER vindkraftparker är Esvagt pionjär och har tre specialfartyg i trafik, därav två nybyggda som är de första i sitt slag. Ytterligare ett så kallat SOV, Wind Service Operation Vessel, är under byggnation och lämnar varvet i slutet av 2016.

– Vi arbetar på eftermarknaden med att transportera teknisk servicepersonal. Tidigare har man där kört personal ända från land till varje enskilt vindkraftverk. Vårt nya upplägg är annorlunda. På våra fartyg kan personalen bo ungefär två veckor i sträck. Där finns verkstad, kontor, lager för reservdelar med mera. Båten ligger kvar i parken, och personalen skjutsas ut kortare sträckor varje dag.

Upplägget passar särskilt bra för den expanderande marknaden för havsbaserade vindkraftparker långt från land.

– Vi är redo att utveckla detta ytterligare, säger Bjarne Poulsen.

KÖPESKILLINGEN FÖR ESVAGT var 4,1 miljarder danska kronor, motsvarande 610 miljoner dollar.

RBS, som har ett samarbete med både 3i och AMP, har medverkat till finansieringen av affären.

– RBS strategiska fokus och närvaro i Norden möjliggör finansieringen av Esvagt, samtidigt som styrkan i att vara en brittisk bank skapar konkurrensfördelar. Det ger möjligheter för utbytet mellan Storbritannien och Norden, säger Sophie Svala, Corporate & Institutional Banking på RBS i Stockholm.

TOTALT RÖR DET sig om lån på 3 miljarder danska kronor, varav 1 miljard ska användas till att de tre närmaste åren finansiera tre nya båtar. Finansieringen leddes av RBS och Royal Bank of Canada, som tillsammans har syndikerat lånen vidare till investerare.

– RBS i Norden har även medverkat med såväl valuta- som ränteswappar, eftersom transaktionen gjordes i olika valutor, säger Martin Nowicki vid Corporate Risk Solutions på RBS i Stockholm. X

Investerare ser potential

ESVAGT ÄR EN mycket intressant investering. Företaget är marknadsledande och har ett stabilt kassaflöde, vilket bäddar för en bra avkastning. Dessutom ligger affären i linje med vårt ökade fokus på medelstora infrastrukturprojekt, på en marknad där den förväntade avkastningen från stora projekt pressas ned, säger Timothy Short på 3i.

– Det är en kapitalintensiv verksamhet med toppmoderna och specialbyggda båtar. En stor del av intäkterna kontrakteras på medellång sikt med en varierad kundbas och ett begränsat beroende av specifika kunder.

Inträdeshindren på marknaden för den här typen av servicetjänster

på Nordsjön är höga. Kunderna efterfrågar exakt rätt båtar och besättningar. Väderförhållanden och språkbarriärer spelar också in. 3i har erfarenhet av liknande investeringar och finns på plats i Norden.

AMP ser också Esvagt som ett intressant investeringsobjekt.

– Det är en framgångsrik verksamhet med hög kvalitet och, lång erfarenhet, säger Damien Stanley på AMP Capital.

– Esvagts kontrakterade intäktsströmmar, unika arbetssätt och marknadsledande förutsättningar innebär att företaget förväntas fortsätta att leverera stabila och förutsägbara.

Spotlight på



Vem?

Mark O'Gorman, ansvarig för riskrådgivning.

Vad?

Konsekvenser av redovisningsstandarderna IFRS9

Var?

RBS i London

Vilket är nuläget för IFRS9?

Standarden ska vara obligatorisk från och med den 1 januari 2018. EU-kommissionen förväntas godkänna den första halvåret 2016.

Många företag tros starta tidigare, på grund av fördelarna.

Kan du peka på några av de stora skillnaderna mellan IFRS9 och den nuvarande standarden IAS39?

Mindre administration, förenkling vid risksäkring av icke-finansiella poster, minskade säkringskostnader, bättre möjligheter att föra samman poster med liknande risker och en dynamisk riskhantering med derivat på derivat. En fallgrop är att det inte går att frivilligt sluta med säkringsredovisning, samtidigt som det är obligatoriskt att upphöra med redovisningen i vissa fall.

Praktiska konsekvenser för företagets riskhantering?

Redovisningsreglerna anpassas till hur riskhanteringen faktiskt går till. Den senaste tidens svaga euro och starka dollar ökar intresset för valutaoptioner. Nu gör den instabilitet i restvärdesredovisningen som optionerna för med sig att de även med säkringsredovisning är mindre attraktiva för riskhantering. Med IFRS9 försvinner denna instabilitet. På räntesidan är möjligheten med derivat på derivat ett steg framåt. X

Samarbetet med nordiska kunder har utsetts till en kärnverksamhet inom RBS och siktet är inställt på tillväxt. Norden är redan nu bankens viktigaste marknad utanför Storbritannien.

RBS har en stark position i Norden, konstaterar Reinhold Geijer.

Norden stark del av RBS

TEXT ANNELI KAMLIN FOTO HÅKAN LINDGREN

EFTER NÅGRA ÅR av konsolidering och omstrukturering har RBS dragit upp riktlinjerna för hur verksamheten ska drivas framåt.

– Den starka kundorientering som RBS hade redan tidigare, inte minst här i Norden, är nu ännu mer uttalad. Fokus ligger på att erbjuda högklassig kundservice i den operativa verksamheten, säger Reinhold Geijer, ansvarig för RBS i Norden och VD i Nordisk Renting.

RBS koncentrerar sig geografiskt

och har utsett Norden till en prioriterad kärnmarknad. Strategin från februari 2015 tydliggör att banken ska ha långsiktig global närvaro och expandera i 13 länder, däribland de fyra nordiska länderna.

– Prioriteringen är ett uttryck för att vi har mycket starka kundsamarbeten med de allra mest framstående större aktörerna här. Vi har bibehållit vår relevans för kunderna genom en kontinuerlig utveckling av vårt kunder-

bjudande. Till stor del har vi utvecklat relationen med de kunder som vi hade 2004, vilket är en del av vår framgångsformel, säger Reinhold Geijer.

RBS INRIKTAR SIG nu på fyra kundområden: finansiella institutioner, private equity, storföretag och strukturerad finansiering av strategiska tillgångar. Kärnerbjudandet blir finansiering, riskhantering och cash management utifrån en brittisk plattform.

Till de finansiella institutionerna räknas banker, pensionsbolag och kapitalförvaltare. Med private equity menas riskkapitalbolag eller företag som ägs av sådana bolag.

” Vi har bibehållit vår kundrelevans

– Efter London har Stockholm den näst största koncentrationen av private equity-företag i Europa. Det finns hundratals miljarder i dessa företags placeringsfonder som ska investeras för att uppnå god avkastning samt hanteras med avseende på valutarisker, ränterisker etc.

I FÖRETAGSGEGMENTET FINNS liksom tidigare stora företag, men även medelstora bolag med tydlig brittisk koppling, vilket accentuerar en

tätare koppling mellan Norden och Storbritannien.

– RBS erbjuder också kundanpassade strukturerade finansieringslösningar. I Norden innefattar det bland annat verksamheten i Nordisk Renting, där det finns stora möjligheter till långsiktiga partnerskap för strategiskt

viktiga fastigheter som våra nyckelkunder vill ha kontroll över, säger Reinhold Geijer.

NORDISK RENTING ÄR ursprunget till RBS i Norden. År 2003 etablerade sig den brittiska storbanken i Sverige genom att förvärva Nordisk Renting av bland andra Nordea. Banklicens utfärdades 2004 och därpå följde en expansion i de nordiska länderna.

– RBS hade då en uttalad strategi att växa geografiskt. Expansionstakten

var hög och entreprenörsandan stark, säger Reinhold Geijer.

År 2007 inledde RBS det största bankförvärvet någonsin genom att som en del av ett konsortium köpa ABN Amro.

I DAG ÄGS RBS till 70 procent av brittiska staten. Privatiseringen är i gång, också med fokus på nordiska investerare. Norden utgör den tredje största investerarbasen för RBS, efter Storbritannien och USA.

I samband med ett ökat fokus på den operativa verksamheten kommer Reinhold Geijer att i början av 2016 gå vidare till nya roller utanför banken

Nyckelpersoner i den nya, lokala organisationen i Stockholm är Cathrine Sandgren, chef för storföretagskunder i Sverige, samt Markus Jennemyr, chef för finansiella institutionskunder i Norden. Båda har sedan tidigare ledande roller inom RBS. X

Reinhold Geijer går vidare

REINHOLD GEIJER, SOM har varit Nordenchef sedan RBS etablering 2003, går i början av 2016 vidare till nya externa uppdrag. Han kommer samtidigt att bistå banken i arbetet med att introducera en ny VD i Nordisk Renting, vilket beräknas ske under första kvartalet 2016.

– Det är med stolthet jag ser tillbaka på den enormt intressanta tiden som operativt ansvarig för RBS i Norden. Det har varit år av konstant förändring i form av tillväxt, sammanslagningar, finansiell oro, strategiska förändringar med mera, vilket har gjort arbetet inspirerande och utvecklande. Allra mest givande har det varit att samverka med våra framstående kunder och många fantastiska, passionerade kollegor. Det har gjort vår framgångsrika resa möjlig och skapat ett bestående internationellt bankalternativ, säger han.

- VI HAR ARBATAT konsekvent med att positionera varumärkena RBS och



Lämnar över till nyckelmedarbetare.

Nordisk Renting i Norden. Tack vare detta uthålliga strategiska arbete, som lagt grunden för fortsatt tillväxt och utveckling av den nordiska verksamheten som en integrerad del av RBS hemmarknad är det nu dags att lämna över till ett antal nyckelmedarbetare. Och efter decennier av oerhört fokuserat arbete ser jag fram emot ett lite annorlunda yrkesliv där det ryms annat än just arbete.

UNDER REINHOLD GEIJERS ledning har en framgångsrik verksamhet skapats för RBS i i Norden. Den utvecklingen

tillskrivs ofta till stor del Reinhold Geijers exceptionella nätverk och tidigare breda erfarenhet.

REINHOLD GEIJER KOM till Nordisk Renting som VD 2001 och har tidigare under 15 år arbetat i Swedbank, varav de sista fem åren som VD för koncernen och dessförinnan VD för olika dotterbolag liksom lokalbankrörelsen.

DET STORA INTRESSET för kunder och olika branscher grundlades redan under åren efter Handelshögskolan i Stockholm på skogsföretaget Weyerhaeuser, SSAB Svenskt Stål och senare Ericsson Radio Systems.

– Det som nu händer inom RBS är väldigt intressant, och jag ser många likheter med bildandet av Sparbanken Sverige och förnyelsen av FöreningsSparbanken efter finanskrisen, som också innebar en övergång från en fragmenterad struktur till en mycket mer fokuserad bank.



Jonas Gårdmark är Group Treasurer på ASSA ABLOY och sätter säkerheten högt.

Dubbelt säkert

TEXT ANNELI KAMLIN FOTO HÅKAN LINDGREN

– Vi förvärvar ett 20-tal bolag årligen, varav många på emerging markets. Därför är valutaregleringar i Kina lika viktiga för oss som nya regelverk i Europa, säger Jonas Gårdmark, Group Treasurer på ASSA ABLOY.

REGLERINGAR, NYA REDOVISNINGSGREGLER, osäkerheten på världsmarknaderna och nollränta. Det finns många faktorer som innebär att arbetet på bolagens treasuryavdelningar har förändrats under senare år.

– Den främsta utmaningen i dag är

att hålla sig informerad om förändrade spelregler på marknader som ligger långt borta. För att kunna bedöma en marknads potential och riskfaktorer inför ett förvärv är vi beroende av externa samarbetspartners, bland annat banker, jurister och revisionsbyråer,

för att hålla oss uppdaterade, förklarar Jonas Gårdmark.

Snabbväxande ASSA ABLOY är världsledande inom lås- och dörrlösningar. Inom det dynamiska området elektromekaniska säkerhetslösningar, som står för mer än hälften av försäljningen, har företaget en ledande ställning inom till exempel passerkontroll, identifieringsteknologi, dörrautomatik och hotellsäkerhet.

BOLAGET HAR EGEN verksamhet i över 70 länder och auktoriserade återförsäljare över hela världen. Sedan koncernen bildades 1994 har ASSA ABLOY utvecklats från ett regionalt bolag till en internationell koncern med 44 000 anställda.

– Vårt mål är att växa med tio procent per år över en konjunkturcykel genom en kombination av organisk och förvärvad tillväxt. Vi köper ett 20-tal bolag varje år – från 20 miljoner kronor till 2 miljarder – varav många på emerging markets.

Jonas Gårdmark har arbetat inom Group Treasury på ASSA ABLOY sedan 2008 och leder ett team med uppgift att bland annat hantera finansiella risker och internationella försäkringar.

– När jag började låg treasuryavdelningen i Geneve. Verksamheten flyttades sedan till Sverige mitt under en brinnande finanskris. ASSA ABLOY är ett stabilt företag och vi påverkades mindre än många andra aktörer, säger han.

TVÅ TREDJEDELAR AV försäljningen är riktad till eftermarknaden, som består av renoveringar, om- och tillbyggnader, utbyten och uppgraderingar. Efterfrågan på eftermarknaden är mer stabil än inom nybyggnation, vilket innebär att bolagets försäljning och lönsamhet blir mindre känslig för konjunkturväxlingar.

Jonas Gårdmark understryker att arbetet inom ASSA ABLOYs treasuryavdelning har genomgått en hel del viktiga förändringar sedan 2008.

– Finanskrisen påverkade oss när det gällde hantering av valutor. Vi bytte strategi och slutade hedga transaktionsexponering, eftersom

slagen blev så stora. Betydelsen av att bolagen får omedelbar återkoppling om en varas rätta pris så snabbt som möjligt blev ännu tydligare.

– De ökade kostnaderna för längre valutaswappar gör att vi, när vi tar upp lån i dag, letar rätt finansiering från början, till exempel i dollar, för att slippa sitta med onödiga valutarisker.

EN STRATEGI HAR under senare år varit att kontinuerligt minimera likviditeten och använda pengarna för att betala av lån.

– Vi fokuserar på att hålla en låg likviditet. Får vi pengar över amorterar vi. Det rådande ränteläget har inte förändrat vårt beteende. Man kan snarare se det som en bekräftelse på riktigheten i vår strategi, säger Jonas Gårdmark.

– Det finns ingen anledning för oss att ha en massa pengar på banken. Vi har ett starkt underliggande kassaflöde och inte så stora säsongsmässiga förändringar. Vi litar på att våra relationsbanker kan förse oss med backup-faciliteter om behov skulle uppstå.

Enligt Jonas Gårdmark strävar man efter att hålla riskerna på en rimlig nivå.

ASSA ABLOYs vision är att vara den mest innovativa leverantören av lås- och dörrlösningar. Mycket talar för att mobiltelefonen och andra personliga tillbehör, så kallade wearables, blir framtidens främsta nyckel- och identitetsbärare. Företagets senaste teknologiplattform Seos gör det möjligt att skapa och distribuera säkra identiteter till sådana enheter.

TEKNIKUTVECKLINGEN GER också möjligheter att automatisera administrativa flöden inom företaget. En framtidsvision för administrativa processer har tagits fram, och treasury är en del av denna. Ett stort förändringsarbete genomförs för att kunna stödja affärsverksamheten på ett så effektivt sätt som möjligt.

– Arbetet ska bidra till att vi når koncernmålet för rörelsemarginalen, vilket är 16–17 procent. Vi har en långsiktig strategi när det gäller lönsamhet, tillväxt och förvärvsaktivitet, säger Jonas Gårdmark. ×



FOTO: LEE KEARNEY

Regionalt arkiv växer vidare

Arbetet med att bygga ut Regionarkivet i Vänersborg är i gång. Nu tillkommer 38 000 hyllmeter på 2 800 kvadratmeter i det stora arkivet, som ägs av Nordisk Renting.

TIDSHORISONTEN ÄR LÅNG på flera sätt när det gäller samarbetet kring Regionarkivet. Arkivet drivs i samverkan mellan Västra Götalandsregionen och Göteborgs stad, som där bland annat sparar patientjournaler för all framtid, vilket är mer än lagen kräver. Det främjar forskningen, men också invånarna direkt, exempelvis genom att gamla röntgenbilder kan plockas fram. Här finns dessutom diarieförda handlingar, personalakter, skolbetyg med mera.

Långsiktigheten slår igenom även när det gäller arkivets lokaler.

– Vi har samarbetat sedan fastigheten började byggas 2005 och tecknade förra året ett 25-årigt kontrakt för den fortsatta utvecklingen tillsammans, berättar David Träff, Client Management på Nordisk Renting.

– Det innebär att Regionarkivet försäkrar sig om att villkoren är förutsägbara under hela hyrestiden och kan förvärva fastigheten till ett förutbestämt pris vid utgången av avtalet.

Varje år tillkommer flera hyllkilometer material och behovet av utrymme ökar. Nu pågår en utvidgning av lokalerna, vilket innebär att 38 000 hyllmeter läggs till. Bygget uppmärksammades nyligen i lokalpressen.

– Vi bygger ut cirka 3 000 kvadratmeter, en utökning med 50 procent. Takhöjden blir åtta meter, vilket räcker till två våningar arkiv. Arbetet görs av Skanska och ska vara klart i september nästa år, säger David Träff.

DEN SENASTE FÖRÄNDRINGEN som gjordes av fastigheten var en installation av solceller på taket. Västra Götalandsregionen har en uttalad ambition att systematiskt arbeta med klimatfrågor och miljöaspekterna har varit viktiga sedan planeringen av huset började. Det är ett passivhus med en mängd lösningar för att minimera energiförbrukningen och skapa ett jämnt klimat. ×



Marius Koksvik är en av RBS unga talanger. Här med Pernilla Gullin (mitten) och Cathrine Sandgren.

På talangjakt

TEXT ANNELI KAMLIN FOTO FREDRIK STEHN

RBS i Norden håller sig på tårna med hjälp av unga medarbetare. Nya talanger fångas upp kontinuerligt.

DET KÄNNS ATT RBS satsar på unga medarbetare. Vi får tidigt stort ansvar och förtroendet att möta kunderna. Det är väldigt positivt. Motivationen ökar och man lär sig mycket, säger Marius Koksvik.

Han är på besök i Stockholm från sin vanliga arbetsplats på RBS i Oslo för att medverka i ett möte med Young Talents.

– Det är ett nätverk för unga inom RBS i Norden som går över både nationsgränser och avdelningsgränser. Vi träffas regelbundet för att dela

kunskaper och erfarenheter med varandra. Det är värdefullt, eftersom vi alla är relativt oerfarna. Mötena bidrar också till att bygga en lagkänsla, säger Marius Koksvik.

DE UNGA MEDARBETARNA är många på RBS i Norden, som har en uttalad ambition att kontinuerligt fylla på med nya begåvningar, oavsett konjunktursvängningar och andra förändringar.

– Organisationsförändringar och utveckling kan, eller snarare bör, ske

samtidigt. Vi söker kontinuerligt efter talanger och har ett etablerat nätverk i Norden. Det finns alltid karriärmöjligheter här för rätt person, säger Pernilla Gullin, HR-chef på RBS i Norden.

– Att satsa på unga är ett sätt att bygga för framtiden genom dynamik och engagemang. Våra seniora medarbetare är oerhört kompetenta, men viss expertis hör till de lägre åldrarna. De unga bidrar också till snabbriklighet internt, säger Pernilla Gullin.

Nyutexaminerade börjar i allmänhet som ”intern”, eller betald praktikant, under begränsad tid.

– Jag gick direkt till RBS från mina

studier på Handelshögskolan BI i Oslo. Mitt internship var i Stockholm, där jag fick prova hur det var att jobba i en stor, internationell bank. När det behövdes medarbetare i Oslo flyttade jag dit, berättar Marius Koksvik.

” Vi söker personer med hög energi

Ett lyckat internship öppnar för möjligheten att söka till RBS koncernomfattande graduateprogram, ett traineeupplägg med bland annat tjänstgöring i London. Varje graduate får en mentor.

– Att vara mentor åt unga medarbetare är väldigt givande. De frågor man får ger perspektiv på yrkeslivet och ens egen karriär. Dessutom byggs en förståelse för unga, vad som är viktigt för dem och vilken guidning och support de behöver. Det ger en naturlig drivkraft att själv fortsätta utvecklas både professionellt och personligt, säger Cathrine Sandgren, chef för storförretagskunder på RBS i Sverige.

RBS HAR ETT nära samarbete med framstående högskolor för att bland annat stärka RBS som varumärke hos framtida medarbetare.

– Vi arrangerar också egna evenemang med olika teman i samarbete med dessa skolor, där vi samtidigt genomför inledande intervjuer, berättar Pernilla Gullin.

– Vi söker personer med hög energinivå som tänker kundinriktat. De ska vara ödmjuka och dedikerade, det vill säga beredda att kavla upp ärmarna.

I ett andra steg är betyg och övriga meriter viktiga.

– Vi ser väldigt positivt på arbetslivserfarenhet och andra engagemang vid sidan av studierna.

Urvalsprocessen är omfattande, med ett flertal tester och ett tiotal intervjuer, alltid avslutat med ett samtal med högste chefen.

– Metodiken har utvecklats hos oss och fungerar väl, säger Pernilla Gullin. X



Swedbank valde pund framför kronor och euro när 350 miljoner i denna valuta lånades upp.

Pundemission för Swedbank

Tre gånger under 2015 har RBS hjälpt Swedbank att finansiera sig på obligationsmarknaden. Den senaste transaktionen, en säkerställd obligation på tre år, omfattade 350 miljoner pund. Investeringarna var nästan uteslutande brittiska.

VI SÄG HÄR möjligheten att låna till en ränta som var konkurrenskraftig jämfört med den inhemska marknaden, och även med euromarknaden, förklarar Kimmy Samuelsson, chef för långfristig upplåning på Swedbank.

– Vi har haft positiva erfarenheter av pundmarknaden de senaste åren och tyckte det kändes bra att kunna bygga vidare på dem med den här affären. Vi kom in rätt med ett behov som svarade mot marknaden, även om det ibland är svårt att bedöma marknads efterfrågan innan man förbinder sig att göra en transaktion, säger John Moore, som täcker de nordiska bankerna inom RBS debt capital markets.

HAN KONSTATERAR ATT obligationsmarknaden har varit svårbedömd under nästan hela 2015.

– Rapporter om fluktuerande ekonomiska data, centralbanksbeslut och politiska förändringar har påverkat investeringarna. Finansmarknaden har drivits av en kombination av känsla, nyheter, rykten och ständiga förändringar. Att välja rätt instrument vid rätt tidpunkt har därför varit en utmaning, och det är svårt att styra rätt och säkerställa en affär, säger John Moore.

- MEN BANKERNAS finansavdelningar är skickliga på att navigera på en svårbedömd marknad, vilket affären med Swedbank visar. Bankens förutsättningar stärktes av dess höga rating, sunda affärsmodell och goda anseende.

Lejonparten av lånet placerades hos banker (62 procent) och kapitalförvaltare (24 procent). X



Medarbetarporträtt: Petteri Vartiainen

Bor: Esbo.

Familj:

Fru och två söner,
8 och 5 år

Slappnar av på:

Sommarstället
utanför Savon-
linna vid Punka-
harju-åsen.

Fotbollslag:

EPS Espoo

Ser fram emot:

Att få tid att spela
fotboll själv igen.

Merit: Tävlats i
ultimate, ett fysiskt
frisbeespel, på
hög nivå

” Trivs som generalist med kundfokus

TEXT ANNELI KAMLIN FOTO KATRI LEHTOLA

Petteri Vartiainen, kundansvarig vid RBS i Helsingfors, har en gedigen erfarenhet inom banken.

– Det har varit en tid av ständiga förändringar och nya förutsättningar att utvecklas genom.

Petteri Vartiainen började 2002 i dåvarande ABN Amro Bank, som senare förvärvades av RBS. Hans första jobb var inriktat på exportfinansiering, som han redan hade erfarenhet av från Finnvera. Placeringen fick han inte i hemma Helsingfors utan i Stockholm.

– Det var en spännande möjlighet att byta land. Jag skaffade en lägenhet på Södermalm, en trevlig miljö med många restauranger – då fanns det ett större utbud i Stockholm än i Helsingfors, säger han.

– Arbetet var till många delar bekant för mig, eftersom fokus fortfarande låg på exportfinansiering och dessutom ofta för finska storföretag. Däremot ändrades perspektiven när jag började

på en stor, internationell bank.

Kunderna, den nordiska exportindustrin, behövde stöd i sina globala affärer.

– Att skapa resultat för kunderna har alltid varit min främsta drivkraft, säger Petteri Vartiainen.

EFTER NÅGRA ÅR i Stockholm flyttade han tillbaka till Helsingfors, där också den blivande hustrun fanns.

– Min roll på banken förändrades då, från produktspecialist till kundansvarig och generalist. Eftersom jag alltid har varit relationsdriven passar det mig bra. Djupdykningarna i olika produktområden blir nu mer tidsbegränsade och beror på vilka kundens behov är, men samtidigt får man som kundansvarig en bred kompetens. Den djupare kompetensen finns ändå tillgänglig inom banken, hos produktspecialisterna.

Gradvis har fler typer av företag och fler orter täckts in i kundansvaret.

– Det är väldigt givande. På Petteri Vartiainens arm sitter en stegräknare.

– Den är ganska ny och har gjort mig mer motiverad att leva hälsosamt. Men det var tungt den dagen när jag hade gått 5 000 steg, vilket ändå inte är så dåligt, och jag insåg att sonen var uppe i 20 000 redan före sin fotbollsträning. Han slutade på 28 000 steg.

Större delen av fritiden går åt till äldsta sonens fotboll.

– Jag är coach, lagledare och allmän fixare. Det är intensivt och jag trivs väldigt bra. Det är fantastiskt att se hur barnen utvecklas, både individuellt och tillsammans.

ANNARS KAN DET bli helgresa till Vierumäki i södra Finland, en stor sportanläggning. På semestrarna gäller stugan österut.

– Där går det lätt att stressa av. I somras slutade min mobiltelefon plötsligt att fungera och det tog en dag att få liv i den igen, men jag lyckades behålla paniken på avstånd eftersom miljön är så avkopplande. ✕