

Handelsbanken etablerad på Fyn

■ Danmarks fjärde kontor invigdes i Odense i slutet av november.

sid 2.

”Rena händer, varmt hjärta och kallt huvud”

■ Möt Pär Boman, regionbankschef i Danmark.

sid 6.

Informations-träff med föräldralediga i RC

■ Läs om initiativet som de föräldralediga själva tagit i RC.

sid 16.

Sandviken och stadshypotekskunderna

■ Kontoret i Sandviken är ett av de kontor som lyckats bra med bearbetningen av sina stadshypotekskunder.

sid 18.

Nya tag...

■ Jonas Domeij efterträder Bo Strage som EMU-koordinator i banken.

sid 20.

IT = Inga Tjejer?

■ IT-världen är mansdominerad. Hur är det i Handelsbanken?

sid 22.

REMISSAN

Handelsbankskoncernens personaltidning

Nr 6 • December 1999



Tore Browaldh gör strandhugg i 1900-talet

sid 10.

- Handelsbanken etablerad på Fyn 2
- Handelsbanken's new branch on the island of Fyn 5
- Rena händer, varmt hjärta och kallt huvud 6
- Pär Boman, Head of Regional Bank Denmark 8
- Strandhugg i 1900-talet – Tore Browaldh 10
- Tore Browaldh - 20th century Odyssey 13
- Nobelpristvinnaren i ekonomi på besök 15
- The Nobel price winner in Economy on visit 15
- Auntie Helen 15
- Träff med föräldrarlediga 16
- Sandviken och stadshypotekskunderna 19
- Nya tag 20
- Time to go for it 21
- IT = Inga Tjejer? 22
- IT – It's Tough för women? 22
- Sundsvallskontoret renoverat efter 36 år 23
- Det kan bli ont om hummer 23
- Om att lära sig finska 24
- On studying Finnish 25
- Personnytt 27
- Same procedure... 28

Omslag/Cover

Tore Browaldh, Honorary Chairman, Handelsbanken.

Photo Anki Österman

Årgång 51
December 1999

Handelsbankskoncernens personaltidning
Remissan, 106 70 Stockholm
Telefax: +46 (0)8 701 5040

Chefredaktör och ansvarig utgivare/Editor-in-chief:
Katrin Hjalmarsson
kaha04@handelsbanken.se
tel. +46 (0)8 701 2341

Redaktören förbehåller sig rätten att redigera insända bidrag.

Redaktionssekreterare:
Ann-Christin Österman
anos11@handelsbanken.se
tel. +46 (0)8 701 5177

Handelsbanken etablerad på Fyn

Skymningen faller och marschalernas lågor dansar i blåsten på trappan utanför Handelsbankens nyetablerade kontor i Odense. Arne Mårtensson ser ut att trivas med uppdraget att inviga ännu ett nytt kontor i Norden.

– Ja, det är jätteroligt. Och spännande!, säger han. Man måste bygga vidare också, det går inte att bara förvalta det gamla!

Vd bildar mottagningskommitté i entrén tillsammans med Pär Boman, regionbankschef i Danmark och Tom Skjellerup, kontorschef i Odense. Intresset för det nya bankkontoret är stort. Det kommer mycket folk till invigningen. Ett nystartat bankkontor är en lika ovanlig företeelse i Danmark som i de övriga nordiska länderna. Det vanliga är att bankkontor läggs ner.

Lokalpressen – Fyns Stiftstidende – är på plats med reporter och fotograf. Dagen efter invigningen drar tidningen, under rubriken "Svenska Handelsbanken klar til danske Bankkøb", slutsatsen: "Det bliver næppe i morgen og måske heller ikke i overmorgen, men att Svenska Handelsbanken på lidt længere sigt vil købe et eller flere danske pengeinstitutter eller anden form for finansieringsvirksomhed er der næppe tvivl om."

– I de andra nordiska länderna har vi börjat med att öppna egna kontor och därefter köpt mindre banker på strategiska orter. Självklart håller vi ögonen öppna också i Danmark, säger Arne Mårtensson till tidningen. Men betonar samtidigt att Handelsbanken inte nödvändigtvis behöver säkra ett bestående kontorsnät genom uppköp.

– Man kan göra mycket på den danska bankmarknaden med åtta-tio kontor. Vi tror på värdet av lokal närvaro, kombinerat med en god internet-

tjänst, säger Arne till tidningen.

Han konstaterar att den danska bankmarknaden skiljer sig markant från de övriga nordiska länderna. Här finns nästan 200 banker. Danska banker är idag lågt värderade på grund av begränsningar i bolagens rösträttsregler. Det gör dem svåra att köpa.

I Sverige har fyra banker 90 procent av hela marknaden.

– Det råder inget tvivel om att strukturförändringarna också kommer i Danmark. De små bankinstituten kommer på sikt att få problem med sina omkostnader, vilket kan göra det svårt för dem att överleva som självständiga företag. När processen väl sätter igång på allvar i Danmark, kommer det att finnas intressanta öppningar för oss, säger Arne till tidningen.

Fyns Stiftstidende skriver att Arne Mårtensson – med glimten i ögat – bedyrar, att när han i somras seglade till Färöarna, inte gjorde det med baktanken att utvidga sitt imperium till Nordatlanten...

I spänd förväntan

Några timmar före invigningen råder spänd förväntan och febril aktivitet på kontoret i Odense. Charlotte Dreier, Lars Balle och Lene Bonde slänger i sig var sin smörgås på stående fot, medan de lägger sista handen vid de praktiska arrangemangen. Presentbord fixas, buffebord dekorerar, cateringfirman behöver parkeringsplats...

– Det är spännande att få vara med och bygga upp verksamheten från början på ett nytt bankkontor, säger Charlotte.

Hon ser fram emot att ta eget kundansvar, att bygga upp relationerna till kunden, att själv ha kontroll över sin verksamhet. Charlotte började på kontoret den 1 oktober och har 14 års erfa-



"Det var en gang..."

Sådan starter mange eventyr af den berømte digter og fynbo H.C. Andersen (1805-1875) (som var født i Odense).. Han beskrev fødeøen som "Danmarks Hjerter" og blev inspireret af Fyns uspolerede "personlighed" og idylliske karakter.

Klipp från www.denmark.dk

"Once upon a time..."

So begin many of the fairy tales written by the famous Danish author H.C. Andersen (1805-1875), who was born in Odense on the island of Fyn. Inspired by an unspoiled and idyllic landscape, he described Fyn as the "heart of Denmark".

Lokalrapportörer:
RC, Gunveig Forne Blom, gufo03 tel 08-7012212
RU, Curt P Norberg, cuno01 tel. 0929-120 40
RG, Bengt Strindberg, best07 tel 026-172121
RM, Pernilla Englund, peen08 tel 08-646 2575
RÖ, Michael Wiklund, miwi01 tel 036-371075
RV, vakant
RS, Peter Andersson, pean04 tel 044-185171
HF, Liselott Eskesen, lies01, tel 08-7014704
RN, Sigbjørn Hoff, siho01, tel +47 555 59902
RD, Lene Bonde, lebo02 tel +45 33 418202
RF, Annika Karnell, anka36 tel +358 10 444 2390
CD, Madelene Kruse, makr01 tel 08-7013081
CU, Helene Torén, heto02, tel 08-701 3320
HK, Aina Edstrand, aied01 tel 08-7015382
HM, Annastina Nordström anno07 tel 08-7013736
HL, Annika Zervens, anze01 tel 08-6132027
HS, Erik Österlöf, eros01 tel 08-7015466



Charlotte Dreier, Erhvervsrådgiver på Odensekontoret och Jette Schoubye, receptionist på huvudkontoret i Köpenhamn (t h).

renhet från Amagerbanken i Odense med i bagaget.

Lars Balle är det senaste personaltillskottet. Han började i mitten av oktober och var tidigare kundansvarig i FIH.

– Här fanns tidigare ett försäkringsföretag, berättar kc Tom Skjellerup, som har ett förflutet i Den Danske Bank. Vi rev väggarna och höll till i ett rum en trappa upp medan lokalerna byggdes om och anpassades till vår verksamhet.

Alla tre härstammar från Odense. Det är viktigt med lokal förankring, även danskar är lokalpatrioter...

Odense, Danmarks tredje stad i storleksordning, är strategiskt belägen på Fyn, "mitt i Danmark". Staden har drygt 180 tusen invånare och cirka 13 tusen företag. Marknaden har en stor potential, men att konkurrensen är hård syns tydligt i Odense centrum – banker, banker, överallt banker...

– Handelsbankens konkurrensfördel är vårt decentraliserade arbetssätt och delegerade kundansvar. Kunderna uppskattar att den de talar med på banken också är den som fattar besluten, säger Klaus Vilsen. Det är ett ovanligt arbetssätt. I andra banker i Danmark är beslutsfattandet betydligt mer hierarkiskt.

Handelsbanken har ett gott rykte i Danmark och kunderna strömmar till.

– Kunderna sätter värde på att vi startar som ett vanligt bankkontor i Odense för både privatpersoner och företag. Andra utländska banker har vanligen vänt sig främst till företag, säger Klaus.

Fyns danska dialekt är svår att förstå för ett ovant öra, men Klaus talar skandinaviska. I Danmark pluggar många

Charlotte Dreier, Corporate Advisor at the Odense branch, and Jette Schoubye, receptionist at the Copenhagen head office (right).



Tom Skjellerup, kc i Odense, välkomnar gästerna till invigningen.

Tom Skjellerup, manager of the Odense branch, welcomes the guests to the inauguration (above).



Klaus Vilsen (t v) är utlånad från RHK i Köpenhamn för att hjälpa till i starten både i Odense och på kontoret Kolding på Jylland, som invigs i mars 2000. Ann-Mari Agerlin, personalchef i RD (t h).

Klaus Vilsen (left) is on loan from RHO in Copenhagen to help the Odense branch and the Kolding branch get started. The Kolding branch on the island of Jutland will be inaugurated in March 2000. Ann-Mari Agerlin, head of personnel at Regional Bank Denmark (right).



Lars Balle, Erhvervsrådgiver på kontoret i Odense.

Lars Balle, Corporate Advisor at the Odense branch.

handelsbankare svenska samt är måna om att undvika danska ord som de vet är svåra att förstå för en svensk.

Klaus är utlånad från RHK i Köpenhamn för att hjälpa till i starten både i Odense och på kontoret i Kolding på Jylland, som invigs i mars 2000. En av hans viktigaste uppgifter är att förmedla handelsbankskulturen till sina nya kolleger.

Entreprenörer

Bankens medarbetare på de nyetablerade handelsbankskontoren i Danmark har gedigen bankkunskap och erfarenhet från andra banker. På deras axlar vilar det tuffa ansvaret att bygga upp

Handelsbankens nya kontor. Hur hjälper man dem att anamma den handelsbankiska företagskulturen?

– Genom att prata, prata, prata... säger Ann-Mari Agerlin, personalchef i RD.

– Vi har varit några dagar på huvudkontoret i Köpenhamn och en delegation därifrån har varit här i Odense. Tillsammans med våra kolleger på kontoren i Åhus och Kolding har vi introducerats i banken och fått utbildning i bankens produkter, berättar Charlotte.

– När vi tillsätter medarbetare på de nya kontoren, söker vi medvetet människor med entreprenörsanda, säger Ann-Mari.



Arne Mårtensson poses for the local newspaper's photographer outside our newly established branch at Filsofgangen 21 in Odense.



Arne Mårtensson poserar för lokaltidningens pressfotograf utanför det nyetablerade kontoret på Filsofgangen 21 i Odense.

När man går på visit i Danmark, hör det till god ton att ha med en gåva. Lene Bonde hade fullt upp med att ta hand om alla presenter som de över 100 gästerna hade med sig.

When people go on visiting in Denmark, they usually take along a small gift. Lene Bonde was kept fully occupied taking care of the gifts the 100+ guests brought to the inauguration.

Our Way

Enmansorkestern i ett hörn av kontoret tonar ut de sista tonerna av "My Way" (!). Det är dags för invigning. Sorlet i den fullpackade lokalen tystnar. Tom Skjellerup kliver upp på en Ramlösa-back.

– Jag har känt bankens decentraliserade koncept in på bara kroppen när vi startade här i Odense med att bygga om lokalen, skaffa hantverkare och beställa utrustning. Nu är det klart och Handelsbanken är etablerad på Fyn!, säger Tom Skjellerup.

Arne Mårtensson, som avstår från att ställa sig på Ramlösa-backen, konstaterar stolt att Handelsbanken i konsumentundersökningar har haft flest nöjda kunder både på privat- och företagssidan i flera år i rad. Grunden för värkonkurrenskraft är vårt decentraliserade beslutsfattande.

– Folk vill inte tala med budbärare – de vill ha besked direkt, säger Arne Mårtensson.

Innan han klipper det röda bandet som är uppspänt mellan två vita pelare i lokalen, framhåller han vikten av god service och nämner "kyrktornsperspektivet" – den lokala förankringen och den lokala kännedomen är avgörande för framgång. Avgörande är också att hitta rätt personer för jobbet.

– Det tror vi att vi gjort och ansvaret vilar nu på Tom, Lars och Charlotte. Hemligheten är att sätta kunden i centrum, att ge god service och att skapa nöjda kunder. Det är så vårt goda rykte sprider sig!

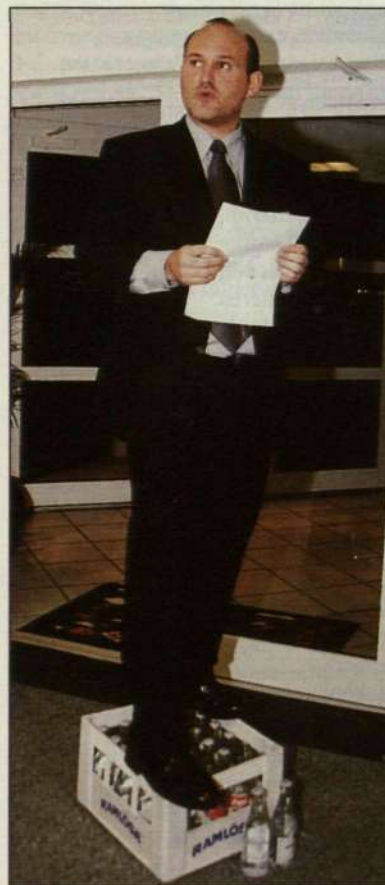
Text och foto
Katrin Hjalmarsson



Pär Boman, regionbankschef i Danmark, och Arne Mårtensson i samspråk vid invigningen.

The CEO and Pär Boman (left), head of Regional Bank Denmark.

Samtidigt med öppningen av kontoret i Odense, var det vd-besök i Danmark. Sven Grevelius, chef för CE (t v), Lars O Grönstedt, chef för CD/CD och Dag Sundewall, chef för Handelsbanken Finans (Nordan A/S) i Danmark tittade in på invigningen.



– Nu är Handelsbanken etablerad på Fyn!, sa kc Tom Skjellerup.

"Handelsbanken has landed on Fyn!" said Tom Skjellerup branch manager.

Borgmästaren i Odense sände en vacker krukväxt och lyckönskningar.



Sven Grevelius, head of CE (left) and Lars O Grönstedt, head of CD looked in at the inauguration in Odense, which was part of the CEO's visit to our Danish operation. Dag Sundewall, head of Handelsbanken Finans (Nordan A/S) in Denmark was also there.



Handelsbanken's new branch on the island of Fyn

SUMMARY

Dusk is falling and the flames of the candles on the steps outside Handelsbanken's new branch office flicker in the wind. Arne Mårtensson appears to be enjoying the task of inaugurating yet another Nordic branch office – this time in Odense on the island of Fyn.

"Yes, this is one task I really enjoy! And an exciting one too," he says. "We have to go on expanding - we can't just maintain an existing branch office network!"

The CEO is part of the welcoming committee at the entrance together with Pär Boman, head of Regional Bank Denmark, and Tom Skjellerup, manager of the new branch. The inauguration has aroused a great deal of attention, and lots of people have turned up.

A reporter and photographer from the local newspaper are there to record the event.

In the interview with the newspaper, Arne Mårtensson says that "In the other Nordic countries, we have started by opening our own branches and then gone on to acquire small banks in strategic locations. Of course, we are keeping our eyes peeled in Denmark as well." But he stresses the fact that Handelsbanken will not necessarily have to secure the future of its Danish branch office operation via acquisitions.

"There is so much that can be achieved with between eight and ten branches in the Danish banking market. We believe in the value of a local presence, combined with a good Internet service."

He notes that the banking market in Denmark differs significantly from the other Nordic countries. There are almost 200 banks, of which 60 are listed on the stock exchange. In Sweden, by contrast, four banks control 90 per cent of the entire market.

"There is no doubt that structural changes will come to Denmark in time. The small banking institutions will eventually run into problems with expenses, and may have difficulty surviving as independent companies. Once the ball starts rolling in Denmark, lots of interesting opportunities will open up for us," says Arne to the newspaper.

Fyns Stiftstidende tells its readers that Arne assures them – tongue in cheek – that his voyage to the Faroes last summer should not be interpreted as plans for an expansion in the North Atlantic...

Delegated responsibility

A few hours earlier, there is a feeling of anticipation and feverish activity at the Odense branch.

"I am really pleased to have this opportunity to build up a new operation from scratch," says Charlotte Dreier.

Charlotte looks forward to the delegated responsibility, building up a relationship with her own customers. She has worked 14 years with Amagerbanken and started at the Odense branch on 1 October.

Lars Balle was the last person to join the Odense team in October. A former account manager at FIH.

"An insurance company had these premises before us," says Tom Skjellerup, the branch manager, who previously worked at Den Danske Bank.

All three members of the team come originally from Odense. This is important – the Danes are local patriots.....

Odense, the third largest city in Denmark, is strategically located on the island of Fyn 'in the heart of Denmark'. There are just over 180 thousand inhabitants and about 13 thousand companies. The market has great potential, but competition is tough. This is clear from taking one look at the city centre – banks, banks and more banks.....

"Handelsbanken's competitive advantage is its decentralised way of working and delegated responsibility for customers. The customers appreciate the fact that they can talk to the employee at the bank who makes the decisions," says Klaus Vilsen. "It is something they are not used to. In other banks in Denmark, decision-making is considerably more hierarchic."

Handelsbanken has a good reputation in Denmark and there is no lack of customers.

"The customers are pleased to see that we are starting a high-street branch in Odense for both private and corporate customers. Other foreign

banks normally focus mostly on companies," says Klaus.

Klaus in on loan from RHO in Copenhagen to help the Odense branch and the Kolding branch get started. The Kolding branch on the island of Jutland will be inaugurated in March 2000. One of his most important tasks is to be a bearer of the Handelsbanken corporate culture to his new colleagues.

"When we recruit staff to the new branches, we are looking for people with an entrepreneurial spirit and a personal philosophy that tallies with the Handelsbanken outlook," says Ann-Mari Agerlin, Head of Personnel, Handelsbanken Denmark.

Decentralised philosophy

It is time for the inauguration. The crowd grows silent. Tom Skjellerup climbs up onto a beer crate.

"My first close-hand experience of the bank's decentralised philosophy was when we started here in Odense by rebuilding our premises, hiring craftsmen and ordering equipment. Well, we are ready now, and Handelsbanken has landed on Fyn!" he says.

Arne Mårtensson, who declines from balancing on the crate, relates proudly that, according to consumer surveys, Handelsbanken has had more satisfied customers on the private and corporate side for many years in a row. Our competitive power is based on our decentralised decision-making.

"People don't want to talk to a messenger - they want a direct answer," says Arne.

Before cutting the red ribbon, which is tied between two white pillars, he stresses the importance of good service and talks about our 'church spire perspective' and how a local presence and local knowledge are decisive success factors. And the importance of putting the right person in the right job.

"I believe that we have done that here, and the responsibility now lies with Tom, Lars and Charlotte. The secret is to put the customer in focus, provide good service and create customer satisfaction. That is how a good reputation is made!"

Text and photo
Katrin Hjalmarsson

Stark utveckling i Danmark

Det är tidig förmiddag i Köpenhamn dagen efter invigningen av kontoret i Odense. Regnet hänger i luften och mörka moln förebådar det oväder som är på väg. Det är disigt och ruggigt.

Regionbankshuvudkontoret skymtar genom portalen till slottet Amalienborg. På borggården patrullerar Drottningens vakt i höga svarta björnskinnsmössor – fram och åter, stopp, fram och åter, stopp – enligt en fastlagd ritual. Stegen ekar över den ödsliga platsen. Stenläggning är nersliten av generationer av danska soldaters marscherande mellan de röda vaktkurerna.

Inne på banken är det varmt och ombonat. *Jette Schoubye* och *Lene Bonde* känns som gamla bekanta, fast vi sågs för första gången dagen innan i Odense.

Speciell befolkningsstruktur

Pär Boman, regionbankschef i Danmark sen drygt ett år tillbaka, tar initiativet direkt. Kaffe och chokladindränkta danska wienerbröd står på bordet. En trave OH-bilder ligger startklara vid OH-apparaten.

– Helt klart är att vi ska ha ett antal kontor i Köpenhamn, säger *Pär Boman* och lägger på första OH-bilden som visar Danmark.

Av landets 5,3 miljoner invånare bor en tredjedel i Köpenhamn med omnejd. *Pär* gör en svepande gest över de tre största städerna Odense, Århus och Ålborg och täcker på så vis in ytterligare drygt tio procent av befolkningen.

Tar man med alla 18 orterna med mer än 30 tusen invånare, har man täckt in hälft

ten av Danmarks befolkning. Resten bor i småorter. Denna speciella befolkningsstruktur är utgångspunkt för bankens expansion i Danmark.

– Det är svårt att se att vi i ett längre perspektiv skulle bygga upp fler än 10-12 kontor av egen kraft. Planen just nu är 7-8 kontor, varav två finns i Köpenhamn, ett i Odense, ett i Århus och ett i trekantsområdet Kolding-Vejle, som tillsammans har 100 tusen invånare.

Än finns inga beslut för var kontor nummer sex och sju ska ligga, men Ålborg på Jylland och Köpenhamn Nord är platser som diskuteras. Idag arbetar 64 personer inom regionbanken i Danmark.

Färre kontor plus internet

– Vi kommer att betjäna marknaden med relativt få kontor, säger *Pär Boman*. En förutsättning är att vi har en fullt utvecklad internetjänst som komplement till kontorsrörelsen.

– Skulle vi köpa en bank, kommer saker och ting naturligtvis att se helt annorlunda ut. Men nu bygger vi själva, säger *Pär*.

Danmark har 192 banker. Konkurrensen är hård. Många mindre banker är helt lokala, med en stark marknadsposition på den ort där de är etablerade. Det är inte ovanligt att en bank har 60-70 anställda på en ort med 15 tusen invånare och 40 procent av marknaden. Dessa små banker är ofta mycket omtyckta av sina kunder och påminner i vissa stycken om Handelsbankens sätt att arbeta. De har lokala, starka kundrelationer, är duktiga på service och kunden träffar en beslutsfattare. Men på grund av sin litenhet har de inte möjlighet till samma kostnadseffektivitet som Handelsbanken.

Lokal bank med storbankssupport

– På en sådan marknad slår man sig in med samma mynt, säger *Pär*. Handelsbankens möjlighet i Danmark är att uppträda som en lokal bank, med lokal beslutskraft, med täta kundrelationer och bästa servicen. Men vi kan samtidigt bidra med den infrastruktur och support som en riktigt stor bank kan ge när det gäller produktutbud, låga fundingkostnader och personalförsörjning, säger *Pär*.

Stora danska banker och det danska



– När vi bygger upp banken i Danmark är huvuduppgiften att importera Handelsbankens koncept enligt det recept som fungerat i de övriga nordiska länderna, säger *Pär Boman*, regionbankschef i Danmark.

banksystemet överlag är uppbyggt på stora kunder, som sköts av ett huvudkontor. En stor företagskund i Esbjerg, kan t ex ha sin kundansvarige i Köpenhamn. (Esbjerg ligger på Danmarks västsida).

– Vårt sätt att tänka är det diametralt motsatta – vi tror att även våra största och bästa kunder sköts bäst av det lokala kontoret, säger *Pär*.

Stark utveckling

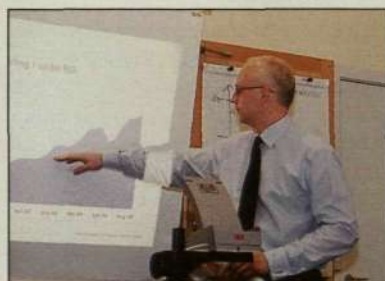
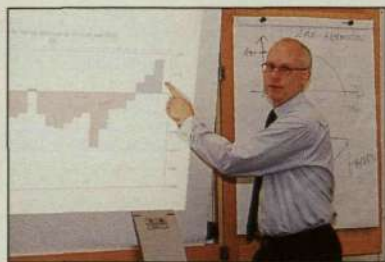
Handelsbanken i Danmark har haft en stark utveckling de senaste ett och ett halvt åren. Sedan sommaren 1998 har utlåningsvolymen mer än fördubblats.

– Det gör att vi idag är en av Danmarks tio största banker. Visserligen är det resultatet som räknas, men det här ger självförtroende hos de kundansva-



riga, menar Pär.

Kunderna har strömmat till. Det ser man inte minst i systemen, där antalet transaktioner har mer än fördubblats.



Det går bra för regionbanken i Danmark. RDs resultatet är numer positivt och har fördubblats kvartal för kvartal. Kontoren i Danmark är fyra i Köpenhamn City, Park Allé (Köpenhamn), Århus, Odense och Kolding (som invigs i mars 2000).

RDs resultatet är numer positivt och har fördubblats kvartal för kvartal.

– Vi har också på ett kraftfullt sätt tydliggjort kontorens centrala roll i organisationen. Deras resultat är viktigt för helheten och de har frihet att utforma sin verksamhet efter de lokala marknadsförutsättningarna.

Vi syns mer och mer

– Denna fokuseringen gör att vi blir mer och mer kända, vårt namn hörs allt oftare och vi gör fler och fler affärer.

En undersökning, nyligen gjord av en dansk affärstidning, visade att av företagen i Köpenhamnsområdet gör 9 procent någon form av löpande affärer med Handelsbanken. För hela Danmark var siffran på 5 procent. I jämförelse kan nämnas att SEB, som varit länge i Danmark, ligger på 1 procent. När det gällde frågan om vilken bank man helst ville byta till kom Handelsbanken på fjärde plats.

gen i Köpenhamnsområdet gör 9 procent någon form av löpande affärer med Handelsbanken. För hela Danmark var siffran på 5 procent. I jämförelse kan nämnas att SEB, som varit länge i Danmark, ligger på 1 procent. När det gällde frågan om vilken bank man helst ville byta till kom Handelsbanken på fjärde plats.

Handelsbankskonceptet

– När vi bygger upp banken i Danmark är huvuduppgiften att importera det handelsbankska konceptet enligt det recept som fungerat i de övriga nordiska länderna. Det gäller att långsiktigt skapa god avkastning till låg risk. Samtidigt är det viktigt att anpassa sig till den lokala affärskulturen, säger Pär Boman.

En dansk bank har många hierarkier,

där det enskilda bankkontoret befinner sig längst ner på skalan. Devisen är: ju högre upp i hierarkin, desto bättre service. Detta underblåses i media – nyligen hade den danska motsvarigheten till Privata Affärer ett uppdrag till danska bankkunder: "Nöj dig inte med att tala med någon på kontoret – begär att få tala med någon som kan något"...

I det danska bankväsendet, liksom i samhället i stort ligger en status i att vara specialist.

– Och här finns stor kompetens, säger Pär Boman. Hittar man rätt person, hittar man också en djup kunskap inom ett specialområde.

– Men enligt vårt sätt att driva bank, kan 80-90 procent av alla kunder betjäna fullgott av en banktjänsteman eller ett kontor. Vi förklarar och berättar om vårt decentraliserade sätt att arbeta, och om hur nöjda våra kunder är. Vi har 30 års erfarenhet av konceptet.

En livshållning

– Vid rekrytering av nya medarbetare försöker vi hitta personer med en livshållning som stämmer med vår kultur, med vår inställningen till jobb, kunder och arbetskamrater. Vi försöker hitta människor som ser en utmaning i att arbeta över ett bredare fält. Banktjänstemän i Danmark är mycket välutbildade. Här finns en speciell bankutbildning som gränsar till universitetsnivå.

Pär tycker att det danska samhället innehåller många positiva element.

– Danskarna är goda affärsmän och duktiga förhandlare. I vardagslivet är det som "good-old-days" för mig – posten delas fortfarande ut på lördagar, alla bagerier är öppna på söndagar, medan övriga affärer är stängda. Köpcentra är bannlysta...

Lotus Notes överbryggar språkskillnader

Pär upplever kulturskillnaderna som större än språkskillnaderna.

– Man kommer in i det danska språket när man arbetar med det. Man måste visa varandra hänsyn. Det är viktigt att fråga om man gjort sig förstådd, annars får man formulera om och välja ett annat ordval och framför allt tala långsamt. Samt plugga in de vanligaste danska orden. Numera finns också Lotus Notes som överbryggar en del av språkskillnaderna – det är behändigt

att sända ett mejl.

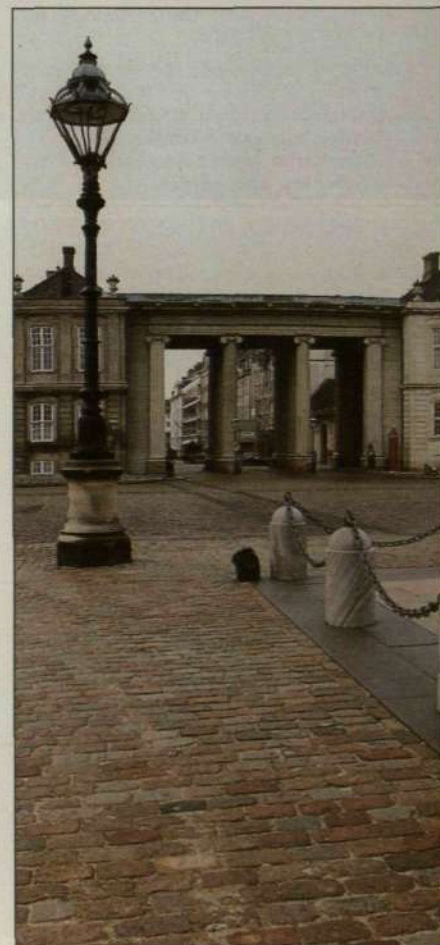
En dansk behöver lära sig 300-400 svenska ord för att göra sig helt förstådd i Sverige, medan en svensk måste lära sig det dubbla, när det gäller danska.

Småländska rötter

Pär Boman är född i Stockholm men har rötterna i Småland. Han började i Handelsbanken i början av 90-talet. Innan han kom till Danmark var han kontorschef i Norrköping och en av eldsjälarna vid samgåendet med Stads-hypotek.

– Det var en lärorik period, både privat och affärsmässigt. Norrköping har anor som arbetarstad, med en stark kultur, starka gemensamma värderingar och stark idrottskultur. Och många fina människor.

Från borggården till slottet Amalienborg skymtar huvudkontoret i Köpenhamn genom portalöppningen längst till vänster.



– För att lyckas på en ny ort, gäller det att visa intresse för orten, säger Pär.

Att han lyckades, bevisas inte minst av att han fick frågan om han ville bli styrelsemedlem i IFK Norrköping – fotbollslaget, som är Norrköpings stolthet och ligger i Allsvenskan.

– Tyvärr fick jag frågan samtidigt med Danmark och var tvungen att avböja...

Semesterveckorna på sommaren är viktiga för Pär Boman. Han menar att om man ska göra ett bra jobb, måste man också känna glädje över sin tillvaro i största allmänhet och då måste man göra annat mellan varven.

– Fast det är klart – när jag var i Norrland och fiskade i somras, gled en och annan tanke till banken..., säger Pär Boman och skrattar.

Remissan ber om ett ord på vägen innan vi går ut på rundtur på huvudkontoret.

Pär citerar ett talesätt som man har i Småland, och som ligger honom varmt om hjärtat:

”Ska det gå en gott i livet, ska man ha rena händer, varmt hjärta och kallt huvud!”

Text och foto
Katrin Hjalmarsson

Amalienborg ligger ett stenkast från Handelsbankens huvudkontor i Köpenhamn. Nedan den vackra, vidsträckt borggården.



Denmark going strong

It is morning in Copenhagen the day after the opening of the Odense branch. Rain is in the air and dark clouds forebode a storm. It is hazy and chilly.

I can see the regional bank head office through the gateway of the Amalienborg Palace. In the courtyard the queen's guard is patrolling in black bearskin hats – back and forth, stop, back and forth, stop – according to a fixed ritual. Their steps echo across the desolate space. The paving is worn down from generations of Danish soldiers marching between the red sentry-boxes.

Inside the bank it is nice and cosy.

Pär Boman, head of the regional bank in Denmark for slightly over a year gets going straightaway. There is coffee and chocolate covered Danish pastries on the table. A pile of slides are ready to go next to the overhead projector.

“Naturally we need a number of branches in Copenhagen,” says Pär Boman showing the first slide with the map of Denmark.

A third of Denmark's 5.3 million inhabitants live in Copenhagen and environs. Pär makes a sweeping gesture over the three principal cities Odense, Århus and Ålborg and thus covers another ten percent of the population.

If you include all 18 towns with a population of more than 30 000, you have covered half of Denmark's population. The rest live in small towns. This specific demographic structure is the starting point for the Bank's expansion in Denmark.

“It's difficult to see that we in the longer term could build up more than 10-12 branches by ourselves. The present plan is for 7-8, three of which are in Copenhagen, one in Odense and one in the Kolding-Vejle triangle, with a population of 100 000.”

There are no decisions yet for the location of the seventh and eighth branches, but Ålborg in Jutland and northern Copenhagen are under discussion.

“We will serve the market with fewer branches,” says Pär Boman. To do this we need a fully developed Internet service to supplement the branch network.

At present 64 people work at the regional bank in Denmark.

“If we were to buy a bank everything would look different. But now we are expanding under our own steam,” says Pär.

Denmark has 192 banks. Competition is tough. Many small banks are local, with a strong position in their own area. A staff of 60-70 at a bank in a town of 15 000 and a market share of 40% is not unheard of. These small banks are often very popular with their customers and are in some ways similar to Handelsbanken's way of working. They have local, strong bonds with their customers, are good at service and the customer sees the decision maker. But because of their relatively small size they don't have the same cost-effectiveness as Handelsbanken.

“In a market like this you must fight back in the same way,” says Pär. “Handelsbanken's opportunity in Denmark is to behave as a local bank, with local decision-making, close contacts with customers and the best service. But at the same time we can at the same time contribute with the infrastructure and support of a major bank when it comes to the range of products, low funding costs and finding staff,” says Pär.

Major Danish banks and the Danish banking system in general are built round large customers, managed by a head office. A major corporate customer in Esbjerg may have its account manager in Copenhagen. (Esbjerg is on the west coast of Denmark).

“Our ways of thinking are opposite – we believe that the largest and best customers are also best managed by the local branch,” Pär says.

Handelsbanken in Denmark has performed well during the last year and a half. Since the summer of 1998 the lending volume has more than doubled.

“This makes us one of Denmark's ten biggest banks today. Of course it is the result that counts, but this boosts the self confidence of the account managers,” Pär says.

Customers have flocked to the Bank. This can be seen not least in the systems, where the number of transactions have more than doubled. RD's result is in the black now and has doubled quarter by quarter.

“We have also made very clear the key role of the branches in the organisation. Their result is important for the

whole and they are free to shape their operations according to the conditions in the local market.”

“This focus makes us increasingly well-known, our name is mentioned more often and we are doing more and more business.”

A survey recently carried out by a Danish business newspaper, shows that 9 percent of companies in the Copenhagen area do some form of business on a regular basis with Handelsbanken. For the whole of Denmark, the figure is 5 percent. By comparison, SEB, who have been in Denmark for a long time, the figure is only 1 percent. And when asked which bank customers would prefer to change to, Handelsbanken took fourth place.

“When we establish a banking operation in Denmark, our main task is to import the Handelsbanken concept according to the recipe that has worked in the other Nordic countries. It is a matter of creating a good long-term return at low risk. At the same time, it is important to adapt to the local business culture,” says Pär Boman.

Danish banks are hierarchical, with the individual branches at the bottom of the scale. The idea is: the higher up the scale, the better the service. This has attracted the attention of the media – a Danish business newspaper recently admonished Danish bank customers “Don't make do with someone at a branch office – insist on talking to someone who can actually do something”...

In the Danish banking system, as in society as a whole, being a specialist means having status.

“There is real competence here,” says Pär Boman. “If you succeed in getting in touch with the right person, you also find deep specialist knowledge.”

“But according to our way of running a bank, 80-90 percent of all customers can be given satisfactory service by a bank clerk or a branch. We tell them about our decentralised way of working, and how satisfied our customers are. We have 30 years' experience of working according to this concept.”

“When we recruit new staff, we try to find people with a life philosophy that fits in with our corporate culture, our attitude to work, customers and colleagues. We try to find people who

SUMMARY

consider it a challenge to work over a wide field. Bank staff in Denmark are very well educated. There is a special bank education here in Denmark that goes almost up to university level.”

Pär feels that there are many positive aspects to Danish society.

“The Danes are good businessmen and good negotiators. In daily life, it's more like the “good-old-days” – mail is still delivered on Saturdays and all the baker's shops are open on Sundays, when the other shops are closed. There is a ban on shopping malls...”

Pär thinks that the cultural differences are larger than the language differences.

“You get used to Danish after a while. You have to show other people consideration. It is important to ask whether you have made yourself understood. If not, you just have to put it another way, or choose other words, and above all speak slowly. And you have to learn the commonest Danish words. We now also have Lotus Notes to bridge over some of the language difficulties – sometimes it is easier to send e-mail.”

A Dane needs to learn about 300-400 Swedish words in order to make himself or herself completely understood in Sweden, but a Swede has to learn twice as many words where Danish is concerned.

Pär Boman was born in Stockholm but his roots are in Småland in southern Sweden. He started work at Handelsbanken at the beginning of the 90s. Before moving to Denmark, he was manager of the Norrköping branch and was one of the people behind the acquisition of Stadshypotek.

“It was a fantastic time and I learnt a great deal, both professionally and in my private life. Norrköping is an old working class town, with a strong local culture, strong common values and a strong sports culture. And lots of good people.

“In order to succeed in a new town, you have to show interest in that town,” says Pär.

The fact that he succeeded is evident from the offer he received to become a member of the board of IFK Norrköping – the football team, the pride of Norrköping, in the top division.

“Unfortunately I was asked at the



“Things are going well for the Regional Bank Denmark. The number of transactions has more than doubled. The operation now yields a profit that doubles in size each quarter,” says the head of Regional Bank Denmark, Pär Boman. We have the following branches in Denmark: Copenhagen City, Park Allé (Copenhagen), Århus, Odense and Kolding (to be inaugurated in March 2000).

same time that Denmark came up and I had to give up the idea...”

Pär takes his leisure seriously. He feels that in order to do a good job, you have to feel satisfied with life in general, and do other things besides banking.

“But I must admit, the last time I was in Norrland fishing, last summer, I did think about the bank from time to time...,” laughs Pär Boman.

We ask Pär to give us something to think about before we go on a tour of head office.

Pär quotes an old favourite saying from Småland:

“If you want to succeed in life, you have to have clean hands, a warm heart and a cool head.”

Text and photo
Katrin Hjalmarsson



År 2000 står för dörren. Ett nytt millennium. Men också ett nytt sekel. Remissan bad Tore Browaldh kåsera om Handelsbanken ur ett hundraårsperspektiv. Till vår glädje åtog sig Tore uppdraget. Tore var vd i Handelsbanken 1955-66, styrelseordförande från 1966 och numer är han tillsammans med Jan Wallander en av bankens två hedersordföranden.

Tore Browald showing the portrait of himself and Jan Wallander, painted by J-E Franzén in 1977.

Strandhugg i 1900-talet

Att skildra Handelsbankens utveckling under de gångna hundra åren med hjälp av uppgifter om vinster, omsättning och personförteckningar är att göra en hundraårig odysse i det svenska samhället till en tråkig läsning. Jag har i stället valt att göra några strandhugg för att lyfta fram en del intressanta och bitvis spännande händelser under färdan.

Pilsner eller kaffe?

När jag tänker tillbaka på mina första år i banken, bekräftas intrycket av att bankverksamheten under tiden fram till sjuttioalet drevs under ganska idylliska förhållanden. Med tanke på den rad av bankrån vi upplevt de senaste årtiondena kan det vara belysande att nämna en episod som jag upplevde under en bilfärd runt Mälaren i slutet av fyrtioalet tillsammans med bankens dåvarande ordförande Helmer Sten och chefen för den sk Provincscentralen Per "Pekka" Wählin.

Ett av de första kontoren vi besökte var Odinsbacken, ett litet välskött kontor med tre tjänstemän. Sten talade med kontorsföreståndaren om kontorets utveckling och konkurrenterna, medan Wählin ville kontrollera att larmsignalen, vars knapp var dold under bankdisken, fungerade. Tryckningen på larmknappen hade ett oväntat resultat. Efter några minuter anlände en servitör från det närbelägna kaféet för att höra vad man ville beställa – pilsner eller kaffe...

Utbrytare ur SEB startade Stockholms Handelsbank 1871

Handelsbankens tillkomst skedde under dramatiska omständigheter. En majoritet i Enskilda Bankens styrelse revolterade i april 1871 mot det auktoritära sätt som chefen O A Wallenberg skötte banken. I botten på konflikten fanns skilda uppfattningar om maktfördelningen mellan styrelse och verkställande direktör. Med imponerande snabbhet öppnade de ledamöter som avgått ur SEB's styrelse den 1 juli samma år en ny bank, Stockholms Handelsbank, som senare blev Svenska Handelsbanken.

Dynamisk Louis Fraenckel

Under nittonhundralets första årtionde leddes banken av en mycket dynamisk person, Louis Fraenckel (vd 1893-1911), född i Tyskland och tidigare framgångsrik ägare av en bankirfirma. Hans porträtt utfört av Oscar Björck hänger på ena kortsidan av bankens styrelsesal. Det märkliga med porträttet är att konstnären har avporträtterat Fraenckel snett uppifrån. Handelsbankens chef var nämligen skelögdd och hade bett konstnären att söka dölja denna "skönhetsfläck". Genom att avmåla föremålet stående på Fraenckels skrivbord lyckades Björck uppfylla föremålets önskan.

Under de 18 år som Fraenckel var VD växte Handelsbanken till storbank, jäm-

Tore Browaldh framför porträttet av sig själv och Jan Wallander, målat av konstnären J-E Franzén 1977.

"Tryckningen på larmknappen hade ett oväntat resultat. Efter några minuter anlände en servitör från det närbelägna kaféet för att efterhöra vad man ville beställa - pilsner eller kaffe..."

bördig med SEB och Skandinaviska banken. Under Fraenckels tid ökade omslutningen av bankens rörelse från 21 mkr till 150 mkr. Banken gjorde inbrytningar på den internationella marknaden och fick även en stark ställning som emittent av industriobligationer. Han ökade bankens "placing power" på både den svenska och europeiska obligationsmarknaden i konkurrens med Wallenbergbanken, genom att skapa konsortier tillsammans med provinsbanker.

Kylslagna relationer

Det är intressant att notera att tillkomsten av Handelsbanken grundlade en långvarig konflikt mellan de två bankerna. De två bankerna var mera än konkurrenter i vanlig bemärkelse - de var nära nog antagonister. Ibland har det funnits personliga spänningar mellan bankernas ledning. Jan Wallander har i sin memoarbok "Forskaren som bankdirektör" gett några exempel på den ovanligt negativa inställning som SEB-s ledning (eller riktigare Marcus Wallenberg) hade gentemot Handelsbanken. När vi 1970 erbjöd Jan Ekman - då anställd i Enskilda Banken - posten som vvd och utlandschef i banken blev det kylslagna relationer till Marcus (Dodde) Wallenberg. Man fick inte lämna SEB utan medgivande från Marcus och det var okollegialt att stjäla en anställd i SEB. För oss var beslutet att trotsa SEB's budord mycket lycko-

samt. Jan Ekman byggde på ett förnämligt sätt upp vår utlandsrörelse.

Jag råkade vid några tillfällen i dispyt med Marcus Wallenberg därför att jag hävdade att företagen inte hade eller borde ha största möjliga vinst som enda målsättning. Min uppfattning på denna punkt hade utformats under inflytande av mina styrelseuppdrag i IBM, Exxon och Unilever, vilka företag i sina "policy statements" betonat, att man i sin verksamhet också måste ta hänsyn till de anställda och samhället i övrigt.

Samarbetet i Bankföreningen underlättades inte av de båda bankerna hade olika kundkrets. SEB var i realiteten en bankfirma med ett antal mycket stora företag som var hårt knutna till SEB, medan Handelsbanken vuxit genom att i sig införliva ett stort antal provins- och lokala banker och därför hade byggt upp en stor fast inlåning från allmänheten. Vi hade intresse av att betala en marknadsmässig inlåningsränta medan SEB hade intresse att hålla nere kostnaderna för den stora inlåning som de Wallenbergsanknutna företagen hade i banken. I Bankföreningens utkämpades regelmässigt på femtiotalet bataljer om den officiella räntesättningen på olika räkningar, där vår bank stod för en mera generös inställning när det gällde räntorna på långsiktigt sparande än SEB.

Det är intressant att notera att de två bankerna fortfarande företräder radikalt olikartat tänkande. Hittills har vår egen strategi som utformats av Jan Wallander och vidareutvecklats av Tom Hedelius och Arne Mårtensson visat sig ge betydligt bättre resultat.

Kris efter första världskriget

Bankväsendet har efter första världskriget genomgått kriser som motiverat ingripande från statsmakternas sida. Handelsbanken hade en allvarlig kris i slutet av kriget. Banken hade under sin expansiva chef Carl Frisk (vd 1911-22) tagit alltför stora risker i sin utlåning. Förlustriskerna var så stora att bankinspektionen oroades och Frisk fick lämna banken. Frisk hade bl a för att förhindra kursfall på bankens aktier bildat ett konsortium för stödköp av bankens aktier, en åtgärd som man tvingades upphöra med i mars 1922. Krisen utlöstes genom ett kraftig kursfall på bankens aktier. I början av 1921 var kursen 254 kr, den 4 november 1922 sjönk kursen till 86 kr. Läget förvärrades genom de stora förluster som stödkonsortiet dragit på sig till följd av fi-

nansieringen av stödköpen.

Antagonisten synade låneportföljen

Bankinspektionen vidtog då den märkliga åtgärden att rekommendera Handelsbanken att låta bankföreningens ordförande – härads hövding Marcus Wallenberg – gå igenom bankens låneportfölj och därefter i samråd med banken och bankinspektionen föreslå en lösning. Förslaget innebar bl a att Handelsbanken skulle skriva ned sina lån med 95 mkr. Man behövde inte belasta aktiekapitalet med någon del av beloppet vilket var en styrkefaktor.

Bankens ordförande, högerledaren Arvid Lindman, och vd Philipson tvingades att avgå eftersom de inte informerats om övriga styrelseledamöter om detta uppseendeväckande initiativ, att låta en konkurrent granska bankens kundkonton. Ilskan var stor inom hela organisationen. Tillsättande av Helmer Sten som ny vd välkomnades av personalen. Helmer Sten hade förmågan att inge förtroende, sprida lugn och trygghet omkring sig. Som tidigare chef för BankAB Norra Sverige hade han en grundlig kunskap om en bankmans vardagsliv.

"Blir ingen nobelpristagare"

Sten har skapat två bevingade ord som gått till eftervärlden. Om en lånesökande inte hade intellektuellt särskilt väl förspant sade han på sitt vänliga sätt "jag tror inte att han blir någon nobelpristagare". I direktionen uttalade han ofta varningen: "var försiktig med att skicka ut en långivare på industribesök; han kanske blir alltför imponerad av byggnaderna och maskinerna och glömmer bort vinst- och förlusträkningen".

Regimskiftet 1923 lockade fram misstämningar och opposition bland aktieägarna. En aktieägarförening tillkom där generalen Tingsten – farbror till Herbert (Dagens Nyheters färdstarke chefredaktör) – och generalpostdirektören Juhlin var tongivande. Syftet med föreningen var att utse en ny ledning. Carl Frisk som tvingats lämna vd-posten 1922, skulle återinsättas och det påstods att Ivar Kreuger, som enligt ett rykte skulle ha finansierat aktieägarföreningen, skulle

"Jag råkade vid några tillfällen i dispyt med Marcus Wallenberg därför att jag hävdade att företagen inte hade eller borde ha största möjliga vinst som enda målsättning..."

...utan också måste ta hänsyn till de anställda och samhället i övrigt."

"Jag brukar säga att en av mina förnämsta insatser för Handelsbanken var att förmå Jan Wallander att ta chefskapet för Handelsbanken."

slå samman Handelsbanken med den bank som var Kreugers husbank, Skandinaviska banken.

Andra krisen 1970

Vår andra kris 1970 var av mera politisk art. Den härrörde från att några befattningshavare överträtt banklagens regler om föredragning och beslut beträffande större krediter. Dessutom hade Riksbanken upptäckt att i några fall banken kringgått valutaregleringen. Klart var att felen i ingetdera fallet skett för egen vinnings skull. De hade begåtts på grund av okunnighet om det regelverk som styr bankernas verksamhet. Det förtjänar också att påpekas att några år senare blev de valutatransaktioner som kritiserats tillåtna.

Jan Wallander blir vd

I min egenskap av ordförande i banken hade jag att föreslå val av ny vd. Det var en besvärlig process att i första hand få styrelsens gehör för min kandidat, Jan Wallander. Styrelseledamöterna hade nämligen rader av favoriter som enligt min åsikt inte fyllde måttet.

Sedan detta hinder klarats av återstod uppgiften att övertala Jan Wallander att lämna Sundsvallsbanken, där han visat en högst opassande skicklighet i att beröva oss goda kunder och samtidigt göra Sundsvallsbanken till betydligt lönsammare än övriga banker (med undantag för SEB). Jag brukar säga att en av mina förnämsta insatser för Handelsbanken var att förmå Jan att ta chefskapet för Handelsbanken. Hans okonventionella och kreativa sätt att

tänka har varit av avgörande betydelse för utformningen av bankens långsiktiga strategi. Stafetten har sedan med stor framgång övertagits av Tom Hedelius och Arne Mårtensson.

Resebyrå och charter...

Under innevarande århundrade har banken inte bara ägnat sig åt bankverksamhet. Vi har till exempel drivit resebyrå och charterbolag såsom ägare till Nyman & Schultz och Vingresor. Tillsammans med Ivar Kreuger skapade banken 1929 SCA. Innan min far (Ernfrid Browaldh, vd 1944-55) blev vd i banken skötte han som bankens "företagsdoktor" re-



konstruktionerna av ett antal industrier som banken fått överta som förfallen pant, t ex Fagersta-koncernen, Bolinder Munktell, sedermera sålt till Volvo. Roslagsbanan, Nymans cykelindustrier, som senare ingick i Monark, SCA, L M Ericsson. En stor del av dessa rekonstruerade engagemang kom senare att överföras till AB Industrivärden, vilket bolag senare förvärvades av Handelsbankens aktieägare.

När Kreugerimperiet föll...

Ett för banken helt unikt och exotiskt spännande engagemang hade också sitt ursprung i Kreugerimperiets fall. Banken hade blivit sittande med obligationer till ett värde av 3,7 miljoner dollar i det tyska Kreugerlånet från år 1930.

Det visade sig omöjligt att placera obligationerna till rimlig kurs för att få kompensation för förluster i samband med Kreuger & Tolls konkurs. Banken kom då i kontakt med ett par normmän som företrädde det norska valfångstbolaget Afrika. Resultat av dessa kontakter blev att ett nybildat valfångstbolag hos ett varv i Bremen beställa ett valkokeri och nio fångstfartyg, där Handelsbanken svarade för finansieringen bl a genom att skjuta till Kreugerobligationerna. Det tyska varvet accepterade obligationerna till dubbla marknadsvärdet. Fångstflottan med valkokeriet Terje Viken såldes sedan till ett engelskt valfångstbolag i vilket banken fick aktier.

Genom dessa transaktioner hade banken förvandlat sin osäkra tyska fordran till engelska tillgångar. Det kan tilläggas, att i början av andra världskriget rekvirerade engelska staten Terje Viken, som torpederades av tyskarna i mars 1941. Eftersom engelska staten stod för krigsrisken kunde det engelska valfångstbolaget återbetala sin skuld till Handelsbanken. De aktier banken ägde i det engelska bolaget såldes på marknaden till ett acceptabelt pris. Likviden för aktierna överfördes sedan till Sverige via Hambros som tog emot köpeskillingen som kvittning för Hambros fordran på det svenska företaget Äggfors AB.

Högbroforsaffären

Under fyrtio och femtiotalen drev Ivar Kreugers bror Torsten en intensiv kampanj mot banken i den sk Högbroforsaffären. Torsten Kreuger var mellan 1921 och 1930 vd i ett träsliperi i Jämtland vid namn Högbroforsen. Företaget gick i konkurs 1932. Torsten Kreu-

ger åtalades för bedrägligt förfarande (det obligationslån som företaget hade utgivit 1922 vilade enligt domen på alldeles för högt värderade tillgångar) och blev 1933 dömd till frihetsstraff. Han ansåg sig oskyldigt dömd.

Handelsbanken var inte involverad i affären men kom in genom att vi 1926 övertog MälARBANKEN som tidigare åtagit sig att vara pantvårdare av Högbroforsens obligationslån. Torsten Kreuger hävdade att tillgångarna inte varit värdelösa, utan att felet var vanvård från Handelsbankens sida. Torsten Kreuger hoppades genom sin kampanj mot Handelsbanken bevisa att Högbroforsens tillgångar i själva verket var en fullgod säkerhet för obligationslånet.

Hans kampanj tog sig ganska otrevliga uttryck och fick naturligtvis en viss genomslagskraft genom att han kunde utnyttja sina två tidningar – Aftonbladet och Stockholmstidningen – för propagandan. Men som många höga jurister och ekonomer framhöll för bankens ledning: "Handelsbanken har det bästa av alla försvar genom att kunna hänvisa till en fällande dom i Högsta Domstolen, tre resningsansökningar och en prövning av Justitiekanslern vilka alla utfallit till Kreugers nackdel".

Förvärv av Inteckningsbanken

År 1954 gav Handelsbanken ett hemligt "take over bid" på Inteckningsbanken. Banken var en hybrid som dels drev vanlig bankrörelse vid huvudkontoret på Fredsgatan (numera Medelhavsmuseets lokaler) dels hade en egen hypoteksrörelse som finansierades genom att banken utgav egna obligationer. Riksbanken hade beslutat att Inteckningsbanken måste avveckla sin hypoteksrörelse, vilket var ett motiv för oss att erbjuda Inteckningsbankens aktieägare att sälja banken till oss.

Förvärvet var en komplicerad historia inte minst därför att Torsten Kreuger var stor aktieägare i Inteckningsbanken. Han anlidade ett antal framstående personer för att söka stoppa affären. Men han misslyckades i sin strövan.

En annan komplikation var att vårt bud alltför tidigt kom till Skandinaviska bankens kännedom. Denna bank hotade att genom ett överbud förstöra lönsamheten i affären. Vi tvingades att till vår konkurrent sälja Inteckningsbankens Stureplansfastighet med bankkontor för att bli kvitt hotet.

För Handelsbanken blev trots denna avbränning förvärvet en utomordentligt god affär. Inteckningsbanken hade en hel del mycket långa obligationslån löpande med låg ränta. Handelsbanken köpte successivt upp dessa till starka underkurser och gjorde goda förtjänster vid inlösen. Dessutom fick vi efter intensiv bearbetning av Riksbanken tillstånd att inte avveckla hypoteksrörelsen utan driva den vidare.

Lagliga knep

Under en stor del av efterkrigstiden plågades affärsbankerna av kravet på likviditetskvoter, dvs bankerna var tvingade att hålla likvida medel i form av framför allt statsobligationer i viss proportion till sin inlåning. Eftersom avkastningen på obligationerna var låg påverkades lönsamheten starkt. De tre stora bankerna ansåg sig vara orättvist behandlade i kvotsättningen, eftersom deras konkurrenter liksom sparbankerna gynnades med lägre kvoter. Vår fondchef Sven Hägerstedt fann emellertid en intressant väg att höja avkastningen på vår egen obligationspost.

Riksgäldskontoret emitterade med jämna mellanrum premieobligationer där innehav av en hel serie gav en garanterad avkastning som dessutom var skattefri. I tysthet köpte banken upp en rad serier och höjde därmed rejält avkastningen på obligationsinnehavet. Så småningom upptäcktes vårt i och för sig helt lagliga knep och efter en förhandling, som fördes i en inte alltför välvillig atmosfär, fick Handelsbanken utfästa sig att inte fortsätta med dessa transaktioner.

Idén om vinstdelning var svårsåld

Det är kanske naturligt att avrunda denna seglats med att erinra om Jan Wallanders geniala skapelse Oktogonen och de besvärliga förhandlingar åt olika håll, som präglade vägen fram till styrelsebordet i Handelsbanken, där Jan och jag med visst besvär fick igenom förslaget att införa vinstdelning i banken.

Låt mig avsluta den här färden genom seklet genom att uttrycka min beundran för den nya generationen Handelsbankare som på ett så framgångsrikt sätt driver verksamheten vidare.

Text Tore Browaldh
Foto Anki Österman

"Under innevarande århundrade har banken inte bara ägnat sig åt bankverksamhet. Vi har till exempel drivit resebyrå och charterbolag..."

"Banken hade blivit sittande med obligationer till ett värde av 3,7 miljoner dollar i det tyska Kreugerlånet från år 1930."

20th century Odyssey

Not only are we on the threshold of a new millennium, but also a new century. We thought this an ideal opportunity to ask *Tore Browaldh* to write about Handelsbanken in a hundred-year perspective. Luckily for us he agreed. *Tore Browaldh* was President of Handelsbanken between 1955 and 1966 and Chairman from 1966. *Tore Browaldh* is one of the bank's two honorary chairmen, the other one being *Jan Wallander*.

To describe Handelsbanken's development over the past century in terms of profits and turnover would make what is an odyssey through Swedish society boring reading indeed. However, it occurred to me that if I were to step ashore at various points in time, so to speak, and illustrate interesting and some times exciting events along the way it would do better justice to my subject and capture the attention of my readers. So be it.

Beer or coffee?

Thinking back on my first years at the bank reaffirms my view that banking up until the 1970s was conducted under idyllic circumstances. Consider the following anecdote, for example, in the light of the bank robberies of the past few decades. At the end of the 1940s, I made a car journey around Lake Mälaren together with the bank's chairman at that time, *Helmer Stén*, and the head of the 'central provincial bank', *Per "Pekka" Wählin*.

One of the first branches we visited was Odinsbacken, a small well-managed branch with a staff of three. While *Stén* spoke to the branch manager about business and competition, *Wählin* decided to check that the alarm worked. He duly pushed the alarm button, hidden under the cash desk, and a few minutes later, a waiter appeared from the nearby café to take our orders!! Beer or coffee?

Mutineers from SEB start Stockholms Handelsbank in 1871

Handelsbanken came into being under rather dramatic circumstances. A majority of the Board of Enskilda Banken rebelled in April 1871 against the authoritarian manner in which the President, *O A Wallenberg*, was managing the bank. The conflict was the result of widely differing views on the division of power between the Board and the President. The rebels established a new bank on 1 July that very year - Stockholms Handelsbank, which later became Svenska Handelsbanken.

Dynamic Louis Fraenckel

In the first decade of the twentieth century, the bank was headed by the very dynamic *Louis Fraenckel* (Presi-

dent 1893-1911), born in Germany and formerly a successful owner of a firm of bankers. His portrait by *Oscar Björck* hangs on the wall at the far end of the board room. The unusual thing about the portrait is that the artist has portrayed *Fraenckel* obliquely from above. This was because Handelsbanken's boss was cross-eyed, and he had asked the artist to try to conceal the fact. By setting up his easel and standing on *Fraenckel's* desk, *Björck* was able to meet his request.

During the 18 years that *Fraenckel* was in charge, Handelsbanken grew into a major bank, on an equal footing with *Enskilda Banken* and *Skandinaviska Banken*. Turnover from the bank's operations increased from 21 million kronor to 150 million. The bank also made inroads into the international market and achieved a strong position as issuer of industrial bonds. *Fraenckel* increased the bank's placing power on the Swedish and European bond market in competition with the *Wallenberg*-owned bank by forming consortiums together with provincial banks.

Icy relations

It is interesting to note that the establishment of Handelsbanken led to a conflict of long duration between the two banks. They were more than just ordinary competitors - to call them antagonists would be closer to the truth. At times the tension surfaced at management level. In 1970, when we offered *Jan Ekman* - then employed at *Enskilda Banken* - the post of executive vice president and head of international operations at the bank, our relations with *Marcus (Dodde) Wallenberg* became decidedly icy. People were not allowed to leave SEB without *Marcus's* permission, and it was considered bad form to steal an employee from SEB. However, the decision to disobey SEB's commandments was a very fortunate one for us. *Jan Ekman* did a fantastic job of building up our international operations.



I got into arguments on several occasions with *Marcus Wallenberg* since I contended that companies did not or should not have the largest possible profit as their only objective. I had formed my opinion in this matter on the boards of *IBM*, *Exxon* and *Unilever*, who wrote in their policy statements that their operations also had to take employees and the rest of society into consideration.

Crisis after the First World War

Since WWI, banking has been through a number of crises that have prompted measures to be taken by the state. Handelsbanken experienced a serious crisis at the end of WWI. Under the expansive leadership of *Carl Frisk* (President 1911-22) - who came originally from SEB - the bank had taken far too big risks in its lending operations. The risk of losses was so large that the bank inspection board began to worry, and *Frisk* was obliged to leave the bank. Among other things, in order to prevent a fall in the price of the bank's shares, *Frisk* had formed a consortium for supporting purchases of the bank's shares, but these activities were stopped in March 1922. The crisis was triggered by a sharp fall in the bank's share price. At the beginning of 1921, the price was 254 kronor, but

fell on 4 November 1922 to 86 kronor. The situation was made worse by the large losses of the supporting consortium in financing its purchases.

The antagonist examines the loan portfolio

The bank inspection board made the remarkable decision of recommending Handelsbanken to let the chairman of the Bankers' Association - no other than *Marcus Wallenberg* - inspect the bank's lending portfolio and then suggest a solution in collaboration with the bank and the bank inspection board. The solution involved among other things Handelsbanken writing down its loans by 95 million kronor. However, the write-down did not have to be charged to share capital.

The chairman of the bank, *Arvid Lindman*, who was also the leader of the conservative party, and *Philipson*, the President, were forced to resign since they

had not informed the other board members of their sensational initiative of allowing a competitor to inspect the bank's customers' accounts. There was a lot of bad feeling in the entire organisation. The appointment of Helmer Stèn as new President (1923-44) was welcomed by the staff. Helmer Stèn had the ability to inspire confidence and spread an atmosphere of calm and security. As former head of BankAB Norra Sverige, he had first-hand experience of day to day banking operations.

"Not exactly a Nobel prize winner"

Stèn is associated in my mind with two quotations of his own making. If a prospective borrower was less than gifted intellectually, he would say in his friendly manner "he's not exactly a Nobel prize winner". At board meetings, he often urged "be careful about sending lenders on factory visits; they might be too easily impressed by the buildings and machines and forget all about profit and loss calculations".

The second crisis 1970

Our second crisis in 1970 was more of a political crisis. It arose when a number of managers overstepped the banking regulations on credit reviews and decisions by the credit committee in connection with major loans. Furthermore, the Riksbank had discovered a number of cases of the bank circumventing the currency regulations. It was clear that the errors had not been committed for personal gain. They had been committed due to ignorance about the regulations governing banking operations. It is worth pointing out that a few years later, the restrictions on the currency transactions that had been criticised were removed.

Jan Wallander takes over

As chairman of the bank, one of my duties was to suggest the election of a new President. It was a difficult process. First it involved getting the Board to approve my candidate, *Jan Wallander*. You see, the board members had scores of favourites who in my opinion were not quite up to scratch. Once this obstacle had been overcome, there remained the task of persuading Jan Wallander to leave Sundsvallsbanken, where he had proved his unholy ability to deprive us of good customers and make Sundsvallsbanken considerably more profitable than other banks (with the exception of SEB)...

I usually say that one of the best



things I ever did for Handelsbanken was persuading Jan to take over the helm at Handelsbanken. His unconventional and creative approach has been of decisive importance in the formation of the bank's long-term strategy. The baton has since then been successfully passed on to Tom Hedelius and Arne Mårtensson.

Travel agent and charter company

In the present century, the bank has not focused purely on banking. We have for example run a travel agency and a charter company in our capacity as owners of Nyman & Schultz and Vingresor. In partnership with Ivar Kreuger, the bank created SCA in 1929. Before my father (*Ernfrid Browaldh*, Executive Vice President 1928-44 and President 1944-55) took over at the helm of the bank, he played the role of 'corporate doctor' in the reconstruction of a number of industries that the bank had taken over as forfeited collateral, e.g. the Fagersta group, Bolinder Munktell (sold later on to Volvo), Roslagsbanan, Nymans cycle industries (later merged with Monark), SCA and L M Ericsson. A large proportion of these reconstructed exposures was transferred later on to AB Industri-värden, which was acquired at a later stage by Handels-banken's share-holders.

Collapse of the Kreuger empire

An entirely unique and exotically exciting commitment came into our hands in connection with the collapse of the Kreuger empire. The bank was left with bonds worth 3.7 million dollars on its hands from the German Kreuger loan of 1930. It turned out to

I ett kommande reportage berättar Remissan om kontoren i Visby. Där finns denna raritet – två böcker med fotografier över bankens alla kontor 1929-1950 och styrelser. På första sidan står "Till hugfästande (rädda åt eftervärlden) av bankdirektör Wählins 65-årsdag och 50-åriga arbete i bankens tjänst". Jan Thiele, kc Visby Öster, visar ett uppslag med bankens ledning under Ernfrid Browaldhs vd-tid 1944-55. Pekka Wählin ses längst upp till höger.

In a coming article Remissan takes a look at the Visby branches. There we made a rare discovery – two books with photographs of all the Bank's branches 1929-1950 and the boards of directors. *Jan Thiele*, manager of the Visby Öster branch, shows a spread with the Bank's management when *Ernfrid Browaldh* was its CEO, 1944-55. *Pekka Wählin* is top right.

be impossible to place the bonds at a reasonable price and thus receive compensation for losses in connection with the liquidation of Kreuger & Toll. The bank then came into contact with two Norwegians who represented a Norwegian whaling company called Afrika. As a result of this contact, a newly-established whaling company was able to order a whale factory ship and nine whale-

fishing ships from a shipyard in Bremen, backed up by Handelsbanken, which provided the financing with among other things Kreuger bonds. The German shipyard accepted the bonds at twice their market value. The fleet, together with Terje Viken, the whale factory ship, was later sold to a British whaling company in which the bank acquired shares.

Bad German debt become British assets

Through these transactions, the bank turned its bad German debt into British assets. As a point of interest, the British government took over the Terje Viken at the beginning of WWII, but she was torpedoed by the Germans in March 1941. Since the British government took responsibility for the war risk, the British whaling company could repay its debt to Handelsbanken. The shares the bank owned in the British company were sold on the market at an acceptable price.

Profit-sharing was hard-going

A good place to finish our tour of the 20th century is to remember Jan Wallander's brilliant creation, the Oktagonen foundation, and the tricky negotiations in all quarters prior to the question being brought before the Board of the Bank. It was not without difficulty that Jan and I persuaded them to pass the proposal to introduce a profit-sharing scheme.

Last but not least I would like to express my admiration for the new generation of Handelsbanken employees who are so successfully pushing the Bank on and forwards.

Tore Browaldh

Nobelpristagaren i ekonomi gästade banken

Sverige riskerar att tappa i välstånd på sikt om man står utanför EMU. Därför bör landet gå med snarast, säger kanadensaren Robert Mundell, årets nobelpristagare i ekonomi.

Banken höll traditionsenlig middag för ekonomipristagaren med hans familj, bankens ledningsgrupp och sveriges ekonomer. Sonen Nicolas, som fyllde år dagen till ära, charmade alla med sin spjuveraktighet.

Hur hänger penning- och finanspolitikens effekter samman med integrationen av de internationella kapitalmarknaderna? Hur beror dessa effekter på om ett land fixerar värdet av sin valuta eller låter valutan flyta fritt? När bör enskilda länder överhuvudtaget ha en egen valuta? Det är frågor som Robert Mundell ställt och besvarat och därmed bidragit till att stöpa om makroteori för öppna ekonomier.

Efter middagen när Robert Mundell pratade om EMU-inträde eller inte, avbröt sonen honom och ville också vara med och prata. Robert Mundell fann sig snabbt och frågade sonen: "So, what is your opinion?". Svaret blev inte helt uttömmande...

Foto Anki Österman

Arne Mårtensson and the Nobel prize winner in economic sciences Robert Mundell.

Arne Mårtensson och ekonomipristagaren Robert Mundell.

R. Mundells son Nicolas charmade alla och pussade damerna på hand.



ENGLISH

Nobel prize winner in Economics visits the Bank

Sweden risks losing prosperity in the long term if the country stays outside EMU. Therefore Sweden should join as soon as possible, says Canadian Robert Mundell, this year's Nobel prize laureate in Economic Sciences, in an interview in Swedish business daily *Finanstidningen*.

The Bank hosted the traditional dinner for the Economics prizewinner and his family, the Bank's management group and Sweden's top notch economists. Robert Mundell's son, who celebrated his birthday to honour the day, charmed everyone by kissing the ladies' hands and with his mischievousness.

How does the impact of monetary and fiscal policy connect with the integration of the international capital markets? How is this dependent on whether a country fixes its currency or lets it float? When should individual countries have a national currency at all? These are questions raised, and answered, by Robert Mundell who has thus contributed to remodelling macro-theory for open economies.

During the dinner when Professor Mundell was talking about the pros and cons of EMU membership, his young son interrupted and wanted to talk too. Dad, not at a loss for words, asked him "So, what is your opinion?". The answer was however incomprehensible.

Photo Anki Österman

Auntie HELENS språklåda

In the year two thousand



"Auntie Helen", alias Helen Taylor, engelsk översättare på Markets.

"Auntie Helen", alias Helen Taylor, English translator at Markets.

Den här gången blev det inte så mycket plats kvar till mig så jag får fatta mig kort. Vad kan vara ett bättre ämne än problemet som vi kommer att handskas med väldigt snart – hur säger man 2000 på engelska? Jag har hört mer än en person uttrycka sitt missnöje med det officiella svenska uttalet: tjugohundra. Följdfrågan är - hur säger man på engelska? Svaret är **two thousand** och de följande åren **two thousand and two**, **two thousand and six**. Det har jag hört på engelsk TV. Men exakt vad som händer senare vet jag inte. Det logiska blir att uttala som man har gjort hittills, alltså dela årtalet i två olika tal t ex 1066= **ten sixty-six**, 1845=**eighteen forty-five**, 1902= **nineteen oh-two** (men även **nineteen two** eller **nineteen hundred and two**). Förmodligen kommer 2015 att heta **twenty fifteen** snarare än **two thousand and fifteen**.

Jag kommer ihåg en låt från 70-talet (eller var det ännu tidigare?!) som började "**In the year twenty-five twenty-five, if man is still alive**". Själv har jag slutat skriva **the year** före 2000, det börjar kännas tjatigt. Inte säger vi **in the year 1999**! Och vi får se om svenskar struntar i reglerna och börjar säga två tusen!

Informationsträff med föräldralediga i RC

Annika Brunnéd är föräldraledig sedan 1,5 år. Hon och Gita Desai kom på idén med en nätverksträff för alla föräldralediga i RC. Med hjälp av RC:s personalavdelning har en träff genomförts under hösten och fler är på gång.

Annika Brunnéd ringer från sin mobiltelefon. Hon är på väg till RC:s första träff för föräldralediga. Hon berättar raskt och med andan i halsen vad som är på gång. Vi bokar tid för att ses, vilket visar sig bli årets första dag med snöoväder. Men det hindrar inte en luttrad mamma från att pulsa fram med dottern Maria, 1,5 år, till Remissans kontor vid Blasieholmstorg. De är rödblommiga om kinderna och vi tar fika och slår oss ner.

– Hur kom du på idén med en nätverksträff?

– ”Vi”, rättar Annika. Jag träffade Gita Desai, som också jobbar i RC, på babysången. Vi började prata och jag bollade min tanke om en träff med alla föräldralediga, för att få information om vad som är på gång i banken. Gita gillade idén, så vi träffades igen hemma hos mig och började planera.

Bortglömd tillgång

Idag väljer många kvinnor att först utbilda sig och göra karriär innan man skaffar barn. Det innebär att många kvinnor som är mammalediga idag, är äldre än tidigare, har lång arbetslivserfarenhet och besitter stor kunskap om företaget. Många har chefserfarenhet. Men ju längre man är hemma, desto längre känns avståndet till banken.

– Om man väljer att lämna sin tjänst när man ”går hem”, blir man organiserad under Personal. Plötsligt tillhör man ingen avdelning/kontor, blir inte inbjuden till kontorsgemensamma aktiviteter eller verksamhetsplaneringen, man befinner sig i ett ingenmansland så länge man är hemma, säger Annika. Det är tufft att från att ha varit chef, med tillgång till information, inte ha någon som helst kontakt med banken. Och sen förväntas man snabbt vara igång med arbetet igen när man kommer tillbaka. För att underlätta återinträdet kunde man (de som vill), t ex få koppla upp sig mot Intranätet för att få veta vad som händer och vad som är på gång i banken.

Annika Brunnéd har lång bankerfa-

renhet med 11 år på kontor, privatmarknadschef, stf kc och kc. Interbankmäklare på penningmarknaden. Och nu närmast stf chef för RC:s Betalningsavdelning. Hon adopterade Maria från Hanoi i december 1998 och har varit föräldraledig sedan dess och väntar tvillingar i mars 2000.

Gita Desai började 1990 som placementsrådgivare på Malmö City, jobbade sedan på RS kundbord som aktiemäklare, därefter blev det Lund-kontoret och nu är hon på Stureplan som kundansvarig på Företagsgruppen och är föräldraledig sedan januari i år.

Omöjlig spontanitet

Är du föräldraledig från kontor behåller du HITS-kortet och kan, under kontorstid, enkelt gå in till din arbetsplats och uppdatera dig. De som jobbar på region-, huvudkontor eller dotterbolag får inte behålla sina inpasseringskort.

– Det är tråkigt att banken inte har förtroende för oss och låter oss behålla inpasseringskortet, säger Annika.

– Vi skulle kunna hålla oss mer ajour med vad som sker i banken, än vad som är möjligt idag, om arbetsplatsen (internt) vore mer tillgänglig. Man kan titta in på arbetsplatsen och bara säga hej, läsa affärstidningar, informationsblad, Intranätet och kanske få höra om något nytt hänt.

Dålig kontakt

– Varför upplever vissa att kontakten mellan banken och föräldralediga är bristfällig?

– Information i alla former skapar delaktighet som naturligtvis ska vara frivillig, men bankens rädsla att ”störa” för-

äldralediga tar överhanden.

– Tekniken för kontinuerlig informationsflöde finns, men är ej anpassad för föräldralediga.

– Indraget passerkort för de som jobbar internt möjliggör spontana kontakter med arbetsplatsen.

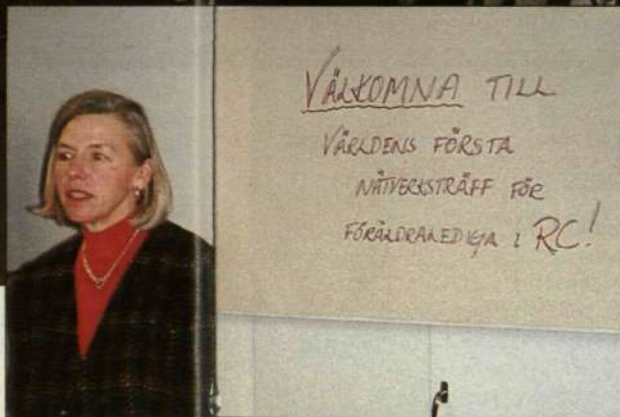
Positivt gensvar

– Vi ringde personalavdelningen och pratade med RC:s personalchef Lou Hallenberg, som tänkte på idén direkt, berättar Annika. Sedan gick det fort. Vi gjorde inbjudan, bokade föredragshållare och så var idén realiserad. Inbjudan sändes ut, via RCP, till alla 35 föräldralediga och 20 stycken anmälde sitt intresse.

Målsättning

Vår målsättning är att försöka skapa en återkommande aktivitet för föräldralediga i RC. När en anställd går på föräldraledighet ska han/hon veta att detta finns och att inbjudan kommer. Vår tanke med den första träffen var att:

- ge de föräldralediga möjlighet att hålla sig uppdaterad med hur verksamheten utvecklas.
- stärka/upprätthålla banden till banken.
- minska klyftan mellan att vara föräldraledig och att arbeta.
- underlätta återgången till arbetet.
- personalvårdande.



Lou Hallenberg, personalchef i Regionbank Stockholm city höll information och svarade på frågor vid RC:s första nätverksträff för föräldralediga

Lou Hallenberg, personnel manager at RC, held a briefing and answered questions at the first network meeting for staff on parental leave at RC. She said that RC staff on parental leave possess great qualifications required at the regional bank.

Genomförandet 10 november

Lou Hallenberg startade med att berätta om organisationsförändringar inom regionbanken och om personalläget. Hon berättade också om det nya Introduktionsprogrammet.

Lou fick alla föräldralediga att känna sig behövda och efterlängtdade ”de föräldralediga i RC besitter en stor kompetens som behövs inom regionbanken”.

Tommy Holmqvist, controller på RC, fortsatte med att redogöra för 3:e kvartalets resultat. Avslutningsvis berättade Carina Åkerström, kc på Birger Jarlsgatan om kontorets vardag, vilka frågor som är viktigast för kontoren just nu, vad som sades på senaste kc-konferensen och om egna erfarenheter när hon började jobba efter sin föräldraledighet. Ett tips hon lämnade var att föräldralediga bör hålla sig uppdaterade med den nya tekniken, så anpassningen till arbetslivet går snabbare.

Efter träffen upprättades en telefonlista över alla som var på mötet, för att de som ville skulle kunna kontakta varandra.

Gensvaret har varit så stort både

bland föräldralediga och personalavdelningen att RCP planerar för två träffar varje år.

– Det känns jättekul, tyvärr kan jag inte vara med nästa gång eftersom tvillingarna beräknas komma då, säger Annika och tar Maria i handen och går mot utgången.

Text och foto Anki Österman

SUMMARY on next page.

Jämställdhetsår 2000

Banken satsar på ett Jämställdhetsår 2000. En arbetsgrupp med representanter från banken, Finansförbundet och SACO arbetar nu fram strukturen för hur detta arbete ska gå till. I mitten av februari kommer arbetet att presenteras. Remissan träffar Centrala Personalavdelningen i slutet av februari för att ta reda på vad Jämställdhetsåret är 2000 innebär för banken.



”Det är både roligt och nyttigt att ha kontakt med banken under ledigheten. Information skapar delaktighet. Ett annat sätt är att utbyta information föräldralediga emellan.”

Närmast kameran från höger: Malin Rosberg, Susanne Paymer-Josefsson, Elisabeth Gottschalk. (bebis i knät), Ulrika Lindmark, Erica Löfving, Margareta Svanström, Christina Romert (bebis i sele), Längst bak: Pernilla Nilsson, Agneta Edelswärd. Bakom dem fr v: Pernilla Juold RCP, Carina Åkerström kc Birger Jarlsg. Närmast kameran: Gita Desai, Maria Nordenstam, Eva Åkerman, Åsa Peiram, Cecilia Sonntag, Anne-Sofie Sivander (skymd), Jessica Olsson, Cecilia Redtzer, Carina Back.

Gita Desai and Annika Brunnéd came up with the idea that there should be a network for staff on parental leave. Here they are in the photo, Gita (right) with her son Filip and Annika with her daughter Maria.

Det borde finnas ett nätverk för föräldralediga tänkte Gita Desai (till höger) med sonen Filip och Annika Brunnéd med dottern Maria och kom på idén med en träff för alla föräldralediga.

Keeping in touch with the Bank

Annika Brunnéd has been on maternity leave for the last 18 months. Gita Desai and Annika came up with the idea of network meetings for all those at the Stockholm City regional bank (RC) who are on parental leave. With the assistance of RC's personnel department one meeting has been held during the autumn and there are plans for more.

Annika Brunnéd is calling from her mobile phone. She is on her way to RC's first meeting for staff on parental leave.

Quickly and somewhat out of breath, she tells us what is going on. We make an appointment and as it happens it is the first snow storm of the year. Which doesn't prevent an experienced mother from plodding through the snow with her daughter Maria, 18 months, to Remissan's office at Blasieholmstorg. Their cheeks are rosy from the cold and we sit down with a coffee.

How did you come up with the idea of a network meeting?

"It wasn't just me", Annika corrects. "I ran into Gita Desai who also works at the Bank at the baby sing-along group. We started talking and I asked her what she thought of my idea about a meeting for staff who are home with children so we get information about what is going on at the Bank. Gita liked the idea so we met again in my home and started planning."

Nowadays many women get an education and embark on a career before they have children. This means that these days many women on maternity leave are older than in the past, have long working experience and have massive knowledge about the company. Many have experience of management. The longer you stay at home, the more distant you feel from the Bank.

"If you decide to give up your specific job when you leave, you are moved to the Personnel department in organisational terms. All of a sudden you don't belong to a department or branch, don't get invited to activities for the branch or the operational planning. Basically you're in limbo when you are on maternity leave", says Annika. "It is pretty hard to go from a managerial position with access to all information to not having any contact with the Bank. And you are expected to be in full swing the moment you are back. In order to make the return easier, those who are interested could connect to the Intranet and familiarize themselves with what is going on at the Bank."

Annika Brunnéd has long experience

of the Bank with eleven years in the branch network as head of private market, deputy manager and manager. She adopted Maria from Hanoi in December 1998, has been on leave since then and is expecting twins in March 2000.

Gita Desai started as investment adviser at the Malmö city branch in 1990, worked at the Southern Sweden sales desk and now at the Stureplan branch. She has been on parental leave since January this year.

Keeping in touch with the Bank during parental leave is both enjoyable and useful. Information makes you feel part of things. Another way is keeping in touch with others who are on leave.

"We could keep more up to date with what is going on at the Bank, than we do today, if the work place was more accessible. You could stop by your work place and say hello, read the business papers, information sheets, the Intranet and maybe hear some news."

"Why is there so little contact between the Bank and staff on parental leave?"

"Information in all its forms makes you feel part of it. This should of course be on a voluntary basis but the Bank's fear of 'disturbing' parents takes over."

"The technology for providing information is there, but it is not adapted to parents on leave."

"Withdrawing entry cards for the internal departments makes spontaneous contacts with the workplace impossible."

"We called the personnel department and talked to RC's personnel manager Lou Hallenberg, who picked up on the idea immediately. Then everything happened very quickly. We wrote invitations, booked speakers and suddenly our idea had become reality. Invitations were sent, via the personnel department, to all 35 staff on parental leave and twenty of them accepted."

The meeting's aims were to:

- enable staff to keep updated with developments in the organisation
- strengthen /maintain the ties to the Bank and other staff
- narrow the gap between being on leave and working
- make it easier to come back
- improve staff welfare.

A telephone list was compiled in order for those attending the meeting to contact each other.

The response has been so positive from both staff on parental leave and the personnel department that RCP is planning two meetings per year.

"I am very happy about this, but I'm afraid I can't come next time since that is the estimated birth date of the twins", says Annika leaving hand in hand with Maria.

Text and photo Anki Österman

Sandviken och stadshypotekskunderna



Tre personer arbetar aktivt med stadshypotekskunderna på kontoret i Sandviken. Boel Larsson och Lennart Jansson är två av dem.

Three staff at the Sandviken branch work actively on customers from Stadshypotek. Boel Larsson and Lennart Jansson are two of them.

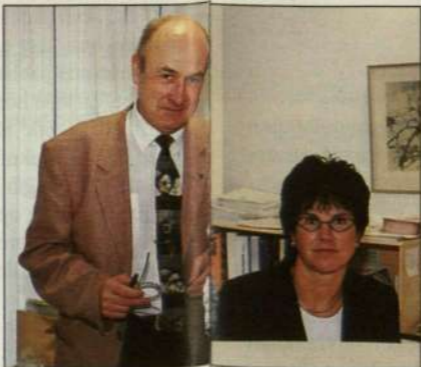
Southern Norrland is the regional bank which has generated the most extra business with Stadshypotek customers. Sandviken is one of the branches that has succeeded well.



Bert Kjellgren är tredje man i teamet för stadshypotekskunderna. Han började som sjuuttonåring i banken och är nu inne på sitt 40:e år. Lennart Jansson till höger.

– Visst tar det tar tid att bearbeta stadshypotekskunderna. Men det är väl använd tid, menar Jan Eriksson, kc, och Boel Larsson.

"It does take time working with Stadshypotek customers. But it is time put to good use", says Jan Eriksson, manager of the branch, and Boel Larsson.



Bert Kjellgren is the third man on the team working with Stadshypotek customers. He came to the Bank at the age of seventeen which is now 40 years ago... Lennart Jansson on the right.

Södra Norrland är den regionbank som gjort flest meraffärer med Stadshypotekskunder. Sandviken är ett av de kontor som lyckats bra. Vad är hemligheten?

Boel Larsson på kontoret i Sandviken räcker över ett av sina korrespondenskort. Meddelandet på kortet rymmer på en rad: "Hej! Ring mig på nedanstående nummer, jag har information att lämna. Hälsningar".

– Vi sände sådana kort i kuvert till stadshypotekskunderna och det gav ett enormt gensvar, berättar Boel. På vissa utskick fick vi 100 procent svar, alltså att kunderna ringde tillbaka. Sen blev det naturligtvis inte alltid omedelbart affär, men kontakten var skapad.

Kontoret i Sandviken fick 1.200 stadshypotekskunder vid förvärvet. Som så många andra kontor funderade medarbetarna över hur dessa skulle behållas och helst "förmeras".

Boel kommer från Stadshypotek och blev först stationerad på Handelsbanken i Hudiksvall, eftersom hon på Stadshypotek haft de flesta av sina kunder i den regionen. För att få närmare hem till Gävle sökte hon sig till Sandvikenkontoret. I början hade hon inga egna kunder och kunde ägna mycket tid åt att bearbeta stocken. Idag arbetar tre personer aktivt med stadshypotekskunderna på kontoret i Sandviken: Boel, Lennart Jansson och Bert Kjellgren.

– Vi provade först med att ringa, utifrån de stadshypotekslistor som alla kontor fått, berättar Boel. Kunden var oftast oförberedd och man kanske ringde vid en olämplig tidpunkt – det blev

inga bra samtal.

Kontoret provade då att skriva brev, men svarsfrekvensen var dålig. Kanske var texten för lång, kanske drunknade informationen bland all annan information till hushållen.

– Så kom vi på: vi skriver så lite som möjligt, berättar Boel, – och bingo! Det väckte nyfikenheten.

Naturligtvis var det en del stadshypotekskunder som sa "jäsa var det bara det, nej jag inte intresserad av att byta bank", och då måste man släppa, säger Boel. Är man för påtridig, kan man bli av med hela kakan. Det är en balansgång, man måste vara lyhörd, kunden måste själv få bestämma, det gäller att avgöra när man ska våga gå på...

För många av stadshypotekskunderna var detta – trots att det gått en viss tid sedan förvärvet och en mängd information gått ut – det första man tog till sig ifråga om vilka förmåner som skulle kunna komma dem till del genom att bli handelsbankskunder.

– I början var det väsentligt att behålla volymerna, det lyckades vi med och lite till, säger Jan Eriksson, kc. Det goda resultatet nu beror på vår breda bearbetning plus kontakten via korrkortet. Det gäller att få in kunden till kontoret, det är svårt att göra avslut i telefon.

Man måste vara påläst på varje kund innan man skickar kortet. Det kan t ex finnas andra engagemang i Handelsbanken eller andra institut. Och att sen

avsätta god tid och ta väl hand om kunden vid mötet. Processen är som en trestegsraket – vid första mötet talar man med kunden om vad Handelsbanken kan erbjuda, sen går han eller hon hem och funderar, nästa gång man träffas kan det bli affär. Det som inleds med låneskydd kan utvecklas till ett långsiktigt engagemang med nya lån, försäkringar, fonspar... Ofta finns en hel familj med i bakgrunden.

– Visst tar det tar tid att bearbeta stadshypotekskunderna. Men det är väl använd tid, menar Boel och Jan.

– Vi håller varandra ajour via stadshypotekssystemet. Där finns en utmärkt möjlighet att skriva in text för varje enskild kund. Om en av oss inte är tillgänglig, kan kunden tala med någon av de andra på avdelningen.

Kontoret har fått skjuts av konkurrenssituationen i Sandviken. Även här har FöreningsSparbanken haft problem med väntetider, ärenden har hafsats över på kort tid, med missnöjda kunder som följd. Ett kontor har lagts ner. Ofta har kunderna tappat sin tidigare bankkontakt genom fusionen.

– Vi kanske inte alltid har de lägsta räntorna, men vi tar oss tid med varje kund. Den goda servicen gör att kunderna väljer oss. Handelsbanken är bra, bäst och kommer så att förbli!, blir Jan Erikssons slutkläm.

Texter och foto
Katrin Hjalmarsson

Bruksorten Sandviken

Sandviken är en bruksort och det har präglat människorna som bor här, säger Boel Larsson, själv född och uppvuxen i Långshyttan, där ett järnbruk med urgamla anor fortfarande är i produktion.

– Människorna här är av hävd försiktiga med sina pengar och vi har få problemkrediter, förklarar Jan Eriksson.

Sandviken har 39 000 invånare och ligger i Gästrikland, två timmars bilfärd från Stockholm. Ortens historia sammanfaller med järnets – om hur man från en decentraliserad hantering av myr-

malm och bergsbruk utvecklats till en central producent av specialstål.

Sandvik AB är ett av Sveriges största exportföretag med 200 bolag i 60 länder och med huvudkontor i Sandviken. Företaget är det dominerande på orten. De senaste åren har Sandvik rationaliserat. Personalen har minskat från 8000 till 5000. Sandvik är Handelsbankens största företagskund i Sandviken.

– Det medför både svenska och utländska affärer för vår del, säger Jan. Men den största delen av vår verksamhet finns på privatsidan. Företagskun-

derna är färre. Nyetableringar av företag är ovanliga i Sandviken numer.

– Tjänstemässigt är vi ett heltäckande kontor. Vi har Handelsbanken Liv i huset, placeringssidan är livaktig, liksom trädgården. Och hypotekssidan är en bra stomme att bygga vidare på.

– Att RG har lyckats så bra med bearbetningen av Stadshypotekskunderna kan bero på att regionbanken har en större andel privatkunder än tätbefolkade områden, och en traditionell kunskap om hur dessa kunder ska hantearas, säger Jan Eriksson, kc i Sandviken.



Jonas Domeij Ny EMU-koordinator

Spännande, säger *Jonas Domeij*, CUB, om uppdraget att från årsskiftet ta över efter *Bo Strage* som EMU-samordnare. Bo går i pension till sommaren.

Jonas tycker att det är roligt att ha fått möjligheten att axla en sådan roll i banken – bland annat med tanke på att han har några år ”på nacken”. Han har en bred erfarenhet av banken, vilket säkert kommer väl till pass i det nya jobbet.

Började som jurist

Jonas Domeij kom till Handelsbanken 1969. Det första åren arbetade han som jurist på Jönköpingskontoret. Han har därefter jobbat många år på kontor, bland annat som kontorschef i Nynäshamn och på Stureplan. Jonas har varit på utlandssidan och ansvarat för dokumentbetalningar och han har jobbat på Centrala utvecklingsavdelningen med ansvar för bankens cash management-tjänster. Sedan 1992 har han ansvarat för inhemska betalningar.

Van att sadla om

Det här är alltså inte första gången Jonas Domeij sadlar om till något helt nytt.

– Det gjorde det nog lättare för mig att tacka ja till uppdraget. Men det händer att jag vaknar på natten och undrar vad jag har givit mig in på, erkänner Jonas.

Jonas Domeij, CUB, will succeed Bo Strage (who is retiring) as EMU co-ordinator at the Bank to prepare for Sweden's possible membership of EMU.

Efter Bo Strage, som går i pension, kommer Jonas Domeij, CUB, som blir ny EMU-koordinator inom banken, inför Sveriges eventuella anslutning till EMU.

Nya tag...

Den 1 januari tar *Jonas Domeij* över efter *Bo Strage* som koordinator av koncernens förberedelser inför en eventuell svensk anslutning till det europeiska valutasamarbetet.

– Min uppgift blir att ha kontakt med verksamheterna i koncernen och se till att de börjar fundera på vad det innebär med en anslutning till EMU och vidtar förberedande åtgärder, säger *Jonas Domeij*, som också är beställare av den IT-utredning som *Berit Eklund* från Centrala Dataavdelningen ska leda.

Större än 2000

Utomstående bedömare tror att arbetet med att konvertera till euro för fö-

retag i allmänhet kan bli mellan 2 och 5 gånger större än 2000-anpassningarna, beroende på hur väl datasystemen är förberedda.

– Jag tror att det hade varit lättare för svenska företag om Sverige hade valt ett ins-läge redan från början. Nu kan det bli en del dubbelarbete, säger *Jonas Domeij*.

Han erkänner att det säkert kommer att bli ett komplicerat arbete eftersom det ju inte ”bara” är en fråga om att anpassa bankens datasystem. Ingen vet ännu om eller när Sverige kommer att gå med. Den första chansen att se vartåt det lutar kan bli i mars 2000 vid Socialdemokraternas partikonferens.

Sent avgörande möjligt

– Men avgörandet kan lika gärna komma vid en folkomröstning hösten 2000 eller så sent som hösten 2002 om man gör riksdagsvalet till ett EMU-val.

Eftersom det kommer att bli ett politiskt beslut, ser *Jonas* risken att det blir ett snabbt inträde efter beslut.

Bankerna skulle föredra en lång förberedelseperiod och en kort övergångstid. Nu kan det bli tvärtom.

Ur konkurrenssynpunkt kan det bli tufft för Handelsbanken, som konkurrerar med banker i länder som sedan tidigare är med i valutaunionen.

Jonas tror inte att ett valutasamarbete kommer att innebära en mängd nya tjänster i banken. Snarare en rak konvertering, förhållandet ett-till-ett.

Utredning klar 1 maj

Omkring den 1 maj ska den nya EMU-utredningen vara klar. Men redan i mars ska en delutredning finnas framme som underlag för diskussion på bankchefsmötet i Rabiega.

Under november och december kommer en liten grupp, bestående av *Berit Eklund*, *Solveig Quensel* och återinkallade pensionären *Ingvar Åhlander* från Centrala Dataavdelningen samt *Jonas Domeij* och *Sune Malm* från Centrala Utvecklingsavdelningen att ta fram en arbetshypotes och strategi för hur förberedelsearbetet ska bedrivas.

Återanvändning

– Genom att jobba mot de affärskritiska processerna som togs fram i 2000-projektet och som täcker huvuddelen av bankens viktiga betalningsflöden,

ENGLISH

Jonas Domeij, The new EMU co-ordinator

Jonas Domeij, CUB, will take over after Bo Strage as EMU co-ordinator from 1 January. His describes his new job as “exciting”.

Jonas looks forward to getting the opportunity to take on a post like this in the Bank – considering that he has “been around a while” for one thing. His extensive experience from the Bank will certainly be an advantage in his new job.

A lawyer in the beginning

Jonas Domeij came to Handelsbanken in 1969. For the first few years he worked as a lawyer at the Jönköping branch. After that he spent many years in the branch network, including being branch manager in Nynäshamn and at Stureplan. Jonas has worked in the Bank's international operations and has been in charge of the Bank's cash management services. Since 1992 he has been responsible for domestic payments.

Used to changes

So this is not the first time Jonas Domeij has taken on something completely different.

“I believe that made it easier for me to accept this job. But there are times when I wake up in the night and wonder what I am letting myself into”, Jonas admits.

Time to go for it...

tror vi att vi kan säkra arbetshypotesen till cirka 90 procent, säger Berit Eklund.

Man kommer även att ha *Stefan Erikssons* Beloppstransutredning, som bland annat behandlar hanteringen av ett EMU ins-läge, som bas för arbetet liksom övrigt förberedande arbete som gjordes inför 1997 då frågan om Sverige skulle bli fullvärdig medlem i EMU eller inte var uppe och Sverige valde att stå utanför.

Motsvarande utredning för bankens utlandsenheter tas fram av *Chris Weller* i London. Han rapporterar sitt resultat till Berit Eklund som gör en sammanställd utredning för koncernen.

Text och foto
Madelene Kruse



Berit Eklund, CD, is in charge of the new EMU study which will be completed on 1 May 2000. It will produce a working hypothesis and strategy for how the Bank should carry out the preparatory work.

Berit Eklund, CD, leder den nya EMU-utredningen som ska vara klar 1 maj 2000. Den ska leda fram till en arbetshypotes och strategi för hur förberedelsearbetet ska bedrivas inom banken.

On 1 January *Jonas Domeij* will take over after *Bo Strage* as co-ordinator for the group's preparations in the event of Sweden joining the EMU.

"It will be my job to keep in contact with the operational units of the group and see to it that they start thinking about what joining the EMU entails and start to take preparatory measures", says *Jonas Domeij*.

Jonas is also the demander of the IT study which will be headed by *Berit Eklund*. The study is scheduled to be finished in six months, i.e. around 1 May. The directives for the assignment are in progress.

Bigger than Y2K

Objective observers believe that the process of converting to euro may be about 2 to 5 times as comprehensive as the Y2K preparations for companies in general, depending on how well prepared the computer systems are.

"I think it would have been easier if Sweden had decided on an INS situation from the beginning. Now there will be some duplication of work", says *Jonas Domeij*.

He admits that it will certainly be a complex assignment since it is not "simply" a matter of adapting the Bank's computer systems. Nobody knows yet *if* or *when* Sweden will join. The first indication of where things are heading may be in March 2000 at the Social Democratic party conference.

Possibly a late decision

"But the decision may just as well come at a referendum in the autumn of 2000 or even as late as the autumn 2002 if the parliamentary election focuses on the EMU."

Since it will be a political decision *Jonas* can see the risk of quick membership following the decision.

The Banks would prefer a long period of preparation and a short transitional period. Now, we may have the opposite.

From a competitive point of view things may be hard for Handelsbanken, which competes with banks in countries that are already in the EMU.

Jonas does not believe that EMU will bring with it a lot of new banking

services. No it's more likely to be a straight conversion of services, in a relation one-to-one.

Study completed by 1 May

As previously mentioned, the new EMU study will be finished around 1 May. However, part of the study must be ready for March when it will form a basis for discussions at the meeting for the Bank's top management in Rabiega.

During November and December a small group, made up of *Berit Eklund* and *Solveig Quensel* from CD and the reinstated pensioner *Ingvar Ahlander* and *Jonas Domeij* and *Sune Malm* from CU, will produce an assumption to work on and a strategy for how to carry out the preparations.

Recycling

"By working with the business critical processes produced in the Y2K project which cover most of the important payment flows of the Bank, we think we will be able to cover about 90% of the assumption", says *Berit Eklund*.

Stefan Eriksson's Monetary Transactions Study, which includes how to administer an ins-läge, will also be used as a basis for the process along with other preparatory work which was made in 1997 when the decision on whether Sweden should join the EMU or not and Sweden decided to remain outside.

A corresponding study for the Bank's foreign units will be produced by *Chris Weller* in London. He reports to *Berit Eklund* who will compile a joint study for the group.

Text and photo
Madelene Kruse, CD

IT = Inga Tjejer?

I ett TV-program nyligen, som behandlade mansdominansen inom IT-branschen, påstods att branschen skapats av män för män och därför inte kunde locka till sig kvinnor. En orsak skulle vara arbetstiden – kvinnor skulle inte vara lika attraherade av arbetsvillkoren, där en arbetstid på 12-14 timmar per dag inte är ovanlig i nystartade IT-företag.

I programmet, i serien Summerat, informerades också om att Chalmers Tekniska högskola startat ett projekt (Genusbalansprojektet) för att få fler tjejer att söka sig till tekniska utbildningar. Andelen tjejer som studerar vid Chalmers har efter det ökat från 12 procent till 16 procent.

På den fyraåriga Data- och Systemvetenskapliga linjen vid Stockholms Universitet, är andelen tjejer 46 procent.

Hur resonerar då bankens dataavdelning?

Frågan gick till *Christer Dahle*, personalchef på Centrala Dataavdelningen: Är det fler killar än tjejer som söker jobb på CD? Hur resonerar ni vid rekryteringar? Eftersträvas jämn fördelning mellan män och kvinnor på alla ni-

– I min vision är kön inte en variabel överhuvudtaget. Banken ska rekrytera människor, medarbetare, kompetens, engagemang, säger Christer Dahle, personalchef på dataavdelningen.



vår eller blir det som det blir, det vill säga bäst lämpad kandidat får jobbet, oavsett kön?

Christer Dahle:

”Jag vill börja med att dementera rubriken. Det stämmer definitivt inte på CD - NEJ! Och det syns ju också på siffrorna här nedan. Men CD är ju inte något typiskt IT-företag i den bemärkelsen och vi ser heller inget egenvärde i långa arbetsdagar.

När det gäller fördelningen killar/tjejer som söker jobb hos oss så är andelen män fortfarande högre; av de 134 personer som sökte på vår stora annons var 100 killar och 34 tjejer. Det speglar nog bilden av andelen män/kvinnor på IT-utbildningar.

Jämn fördelning

I CD:s jämställdhetsplan är ett av målen att få fram fler kvinnliga chefer. Och eftersom vi i stor utsträckning internrekryter till chefstjänster så är

det ur chefsförsörjningsperspektivet ett måste att rekrytera fler kvinnor. Av de personer som nyligen börjat på bankens projektledarutbildning PLUT var 9 av 16 kvinnor.

Men vi har förstås samma krav på kompetens. Jag tror inte på kvotering. Vi skulle aldrig tillsätta en sämre meriterad tjej som chef på CD. Det skulle ju också vara diskriminerande.

En jämn fördelning på alla plan är önskvärd och en större mångfald överhuvudtaget. En organisation som är alltför ”main stream” är inte bra. Folk som tänker litet annorlunda, som man gör om man till exempel har en annan kulturell bakgrund, och folk som vågar ha litet galna idéer, vågar ifrågasätta gamla invanda rutiner och vända upp och ner på stenar, tror jag är bra. Förutsatt att det sker under något sånär kontrollerade former, förstås.

Kön ingen variabel

I min vision är kön inte en variabel överhuvudtaget. Banken ska rekrytera människor, medarbetare, kompetens, engagemang.”

Text och foto Madelene Kruse

IT – It's Tough for women?

Christer Dahle, CD's Head of Personnel, explains how CDP recruits.

In a recent Swedish TV programme, in mid-October, the male dominance of the IT sector was put in the spotlight. They argued that the sector has been created by men, for men, and therefore had difficulty attracting women. For instance women are not interested in working 12-14 hour days which is often the case in newly-started IT companies. The programme also informed us that Chalmers University of Technology had started a project to encourage more women to apply for the technological courses. The percentage of women students at Chalmers increased from 12 to 16 percent. Women make up 46 percent of the students on the four-year Computer and Applied Science degree course at Stockholm University.

How do CDP recruit?

Christer Dahle, Head of Personnel at CD was asked:

Are there more men than women applying for jobs at CD? How do you recruit?

Do you aim for an even balance of men and women at all levels or do you just let things take their own course? Does the best candidate get the job, regardless of sex?

”I would like to start off by killing the myth in the title. This is not true at CD. And the figures below support this. However, CD is not a typical IT company. Nor do we see any intrinsic value in working long hours. When it comes to the proportion of men to women who apply for jobs, of 134 applicants 100 were men and 34 women. This reflects the situation on the IT degree courses.”

50-50

One of the objectives in CD's equal opportunities plan is to have more female managers. And as we usually recruit managers internally, we must make sure we recruit more women. Of the 16 employees on CD's project manager course PLUT, 9 are women. But we make the same demands as regards

competence. I do not believe in positive discrimination. We would never give a job as manager to a less qualified woman. We would like 50-50 at all levels and to be quite honest a greater variety of people as well. An organisation which is too mainstream is not healthy. I think it is good to have employees who approach problems in a slightly different way from Swedish men, e.g. if they are women or have a non-Swedish background, who dare to have new ideas and question old routines, provided that absolute anarchy doesn't break out of course”.

Gender not an issue

I do not see gender as a variable in the future. The Bank intends to recruit people, employees, skills, commitment.

Percentage of men and women at CD Sweden

The proportion of men to women at CD Sweden as at 31 December 1998 was 60% men and 40% women. The male dominance is not as strong as it is in the rest of the IT sector. However, there are areas at CD, especially in technical areas, where the proportions are more unequal.

At SEB the proportion is 69/31 for the entire IT operations and 60/40 in development.

SHB in Sweden has 43-46% men and 54-57% women. This can be explained by the high proportion of women at the branch offices.

Text and photo Madelene Kruse, CD



Sundsvallskontoret renoverat efter 36 år

Regionbankschef Håkan Sandberg och kontorschef Kenneth Öst klipper tillsammans av invigningsbandet.

Fördelning män/kvinnor inom CD Sverige 1992-98

Fördelningen män/kvinnor på Centrala Dataavdelningen i Sverige uppgick per den sista december 1998 till 60 % män och 40 % kvinnor.

Mansdominansen är alltså inte lika stark där som den sågs vara i IT-branschen i övrigt. Däremot finns det områden, speciellt inom teknikområdena, där den även på CD är mer utbredd. På SEB är fördelningen 69/31 för hela IT-verksamheten och 60/40 på utvecklingsviden.

För SHB totalt har andelen män och kvinnor under perioden legat på 43-46% män och 54-57% kvinnor. Det har sin förklaring i kvinnodominansen inom kontorsrörelsen.

Handelsbanken har funnits i Sundsvall sen 1897 och i den nuvarande fastigheten vid Vängåvan sen 1932. Banksalen på 500 kvm är idag ett kontorslandskap och upplevs som mycket större än tidigare eftersom väggar tagits bort. Det enda rummet som finns kvar är kontorschefens rum samt fyra samtalsrum, som alla medarbetare kan disponera.

Under ombyggnaden har många kunder oroligt frågat om Handelsbanken i fortsättningen ska ha en automathall som en del andra banker.

– Vi har berättat att det inte kommer att bli så, eftersom vi tror att de människor som går till banken vill bli bemötta av människor, inte av maskiner” säger kontorschef *Kenneth Öst*.

Antalet transaktioner på kontoret har minskat med 50 procent på fyra år och automatiseringen har ökat ännu snabbare. Inför ombyggnaden diskuterade man om de två kassorna skulle vara kvar eller inte. Kontoret, som har 30.000 kunder, har valt att ha dem kvar och ta förändringarna stegvis.

– Jag gissar att våra kassor kommer att försvinna år 2000 eller 2001 som utvecklingen är nu, säger *Kenneth*.

Text och foto *Bengt Strindberg*, lokalrapportör RG

Förberedelser inför millennieskiftet

Det kan bli ont om hummer...

Regionbank Södra Norrland

Vi känner oss väl förberedda inför årsskiftet, säger RG:s AR-ansvarige *Christer Svensson*.

På lördagen den 1 januari kommer en person per kontor att göra en fysisk kontroll av lokalen och den tekniska utrustningen för rapportering till RHK. På RHK kommer en person att bevaka inrapporteringen från kontoren och rapportera vidare till den centrala beredskapscentralen.

– På nyårsafton räknar jag inte med att någon kommer att jobba, om det inte är av egen fri vilja, säger *Christer*. Och än så länge har inte jag hört något ovanligt eller problemaktigt inför årsskiftet.

Ord på vägen.... det sägs att det blir ont om hummer!!! Men i övrigt är det sunt förnuft som gäller.

Bengt Strindberg, Lokalrapportör i RG

Härvarande lokalrapportör ska ta sig till banken på nyårsdagen för att kontrollera att RGB:s (betalgruppens) olika system fortfarande fungerar.

Regionbank Östra Sverige

IRÖ är beredskapen god. AR-chefen *Ewa Sandström* är inte alls orolig inför årsskiftet:

”Som jag bedömer det är vi väl förberedda i RÖ. Jag kan inte se att vi skulle kunna göra mer än vad vi gjort.”

I beredskapsplanen finns inte att någon ska arbeta på nyårsaftonen.

– Däremot kommer jag att gå till arbetet på nyårsdagen och ta emot alla kontrollfax som kontoren skickar som en bekräftelse på att allt funkar, el, vatten osv., säger *Ewa*.

Det har varit en hel del jobb med att få kläm på allt inför den stora dagen:

– Vilken pappersexercis! Det har inte känts speciellt handelsbankskt att skicka så mycket papper fram och tillbaka, menar *Ewa* och nämner hyresvärdarna som en bromskloss. (Det har varit lite så och så med informationen från vissa värddar.)

Ett ord på vägen till RÖ:s medarbetare vill *Ewa* ge:

”Gott slut och gott nytt! Och glöm inte att läsa våra instruktions på RÖ:s intranät. Gärna före årsskiftet!”

Michael Wiklund, Lokalrapportör i RÖ

Regionbank Mellansverige

Ingen arbetar på nyårsafton och RM är förberedd inför årsskiftet. En 2000 grupp, ledningsgruppen, RMA och RMI ska vara disponibla under Nyårsafton. Det råder inget reseförbud för någon i RM. Den 1 januari ska kontorschef eller någon i dess ställe kontrollera att allt står rätt till på kontoret. Innan 12.00 ska rapport faxas in till RHK.

I RM:s planer inför millennieskiftet funderade man på att skjuta på det hela ett tag. Ett eller två år...

Curt Källströmer och RM:s ord på vägen: ”Keep smiling! och önskar alla en God Jul och Ett Gott nytt Millennium.”

Pernilla Englund, lokalrapportör i RM

Om att lära sig finska....

Egentligen hade jag planerat att bestiga Mount Everest eller att utbilda mig till lejonvärdare. Men varför ge sig på så fuffiga utmaningar när man istället kan börja studera finska..? Efter snart ett decenniums kamp med det utsägligt krävande, men samtidigt oemotståndligt underbara finska tungomålet, lyder min sammanfattning:
– *Minä inhoanrakastan sinua* (Jag hatälskar dig)!

De första månadernas studier var ett sannskyldigt inferno. För även om det bara är några sjömil från Sverige till Finland, så ligger språket på Ijusårs avstånd från det svenska.

Utöver finländarna själva är det bara esterna som av födsel och ohejdad vana förstår detta säregna tungomål. Det beror dels på att de bägge språken är nära grannar inom den sk finsk-ugriska språkgruppen. Och till lika stor del på att finsk television under sovjetstyret var esternas enda tittfönster mot väst.

Vi övriga tvingas förlika oss med det faktum, att finskan inte ens är ett indoeuropeiskt språk. Det betyder att t ex persiska, som talas av iranier, faktiskt är närmare släkt med svenskan.

För att lära sig finska krävs därför två grundegenskaper; kraftigt sittfläsk och minne som en stordator. Några genvägar existerar helt enkelt inte, utan man är tvungen att banka i sig ord efter ord.

Fast, vid enstaka tillfällen hjälper faktiskt modersmålet. Många svenskar har säkert druckit en kopp "kahvi" och ätit en "kakku" på ett finskt kafé. Och gick det inte att betala med "kruunu" så fanns det säkert en "pankki" i närheten, där man kunde växla till sig litet "markka".

Det finska ordförrådet är alltså till största delen totalt annorlunda än det svenska. Detsamma gäller grammatiken, som på ett paradoxalt sätt är mycket svårare – men ibland avsevärt enklare – än vad vi är vana vid från skolspråket.

De flesta läsare har säkert nosat på tyska, och vet att dess substantiv böjs i inte mindre än fyra så kallade kasus. Modern svenska har i princip bara två kasus; "mannen" (nominativ) och "mannens" (genitiv). Finskan har...15 kasus! Genom att nonchalant och liksom i förbifarten sprida detta faktum

omkring sig, vinner man ofelbart beundran hos de 99,99 procent av mänskligheten som ännu inte börjat studera finska.

Fast, det är litet att spela med falska kort. För närmare en tredjedel av de finska kasusen används sällan. Och de återstående tio går att plugga in. Men det kräver sannerligen sisu och hektoliter av svett innan man behärskar dem i vardagstal.

Varför är då Pekka och Sirkka-Liisa så förtjusta i kasus? Jo, därför att de saknar prepositioner. Det är lönlöst att leta i en finsk-svensk ordbok efter ord som "i", "från", "ur" eller "på". Istället använder finnarna kasusändelser, som kopplas på substantiven och får dem att se ut som tusenfotingar.

Här är några exempel och namn på kasusen ifråga: Talo ("hus", nominativ), talossa ("i huset", innesiv), talosta "från huset", elativ), taloon "till huset", illativ).

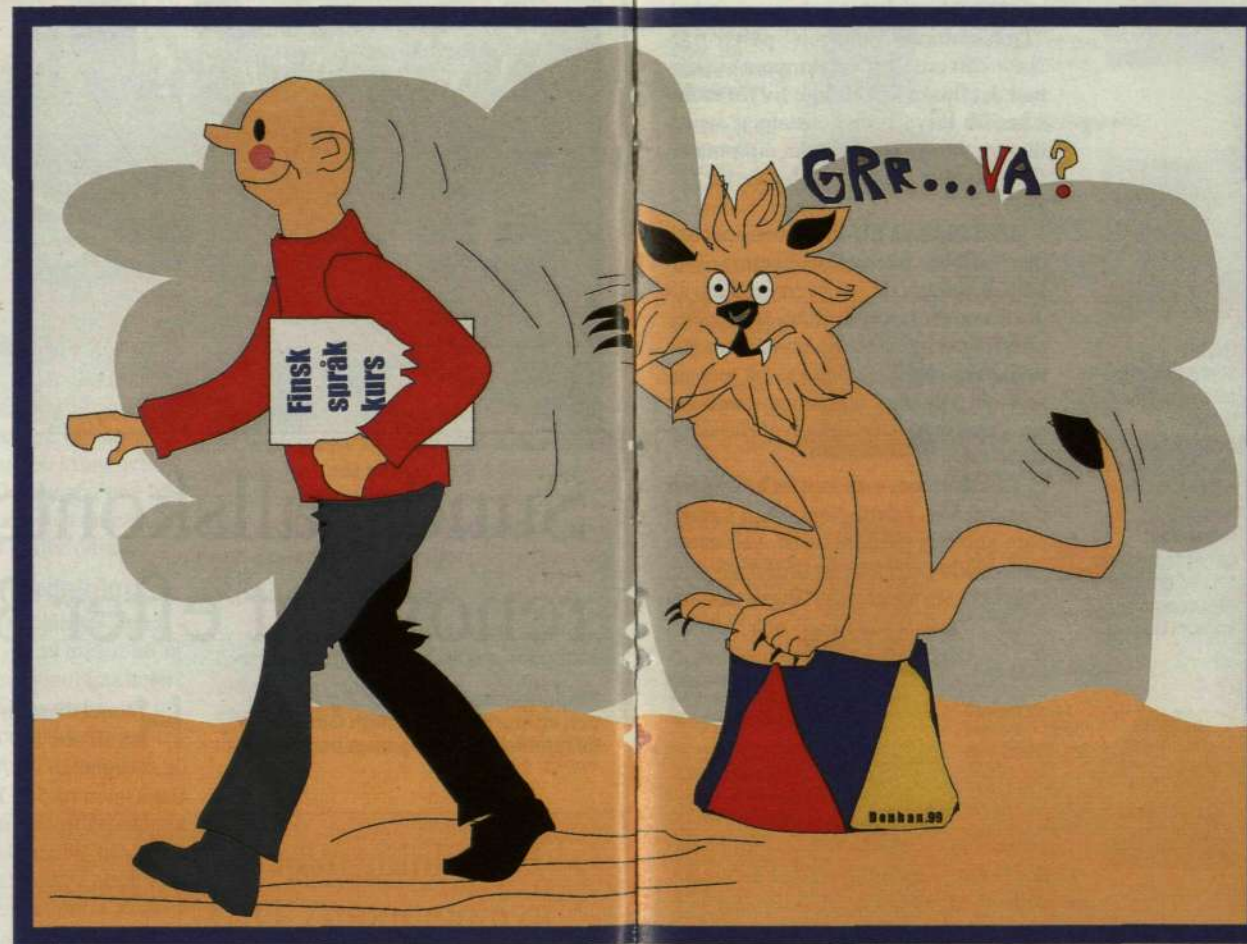
Verkar det jobbigt? I så fall kommer här en uppmuntrande upplysning; I motsats till exempelvis svenskan och tyskan saknar finskan genus. Man riskerar aldrig att stå som ett fän och generat undra om ett substantiv är "den" eller "det" eller "der", "die", "das".

Inte heller behöver man bekymra sig om bestämd eller obestämd form. Ett finskt hus heter alltid "talo" oavsett om man menar "hus" eller "huset".

Faktum är att finskan inte ens skiljer på maskulinum eller femininum. Såväl "han" som "hon" heter kort och gott "hän". För ordningens skull bör dock tilläggas att man i vårt östra broderland skiljer på maskulinum och femininum i icke-grammatiska sammanhang.

Bevis för detta inhämtas lämpligen genom besök på en "Tanssiravintola", det vill säga en av alla dessa otaliga dansrestauranger med eldiga tangotakter...

Att finska ord oftast är längre än svenska beror, som vi redan konstaterat,



rat, bland annat på kasussystemet. Finskan är vad lingvisterna kallar ett syntetiskt språk. Enklast uttryckt kan man se varje finskt substantiv som ett lokomotiv, till vilket ett valfritt antal vagnar kopplas.

"Auto" betyder "bil". Kopplar vi på kasusändelsen "ssa" (innesiv) får vi "autossa" (i bilen). Lägg till ett plural-i och det blir "autoissa" (i bilarna).

Så tar vi ägarändelsen "si" (din) och får "autoissasi" (i dina bilar). På med ändelsen "kin" (också) vilket ger "autoissasikin" (också i dina bilar).

Vårt tågset fullbordas med ett "ko" (som uttrycker fråga) och slutresultatet blir: "autoissasikinko" (också i dina bilar?).

Svårare än så här blir det sällan. Fast försök göra ovanstående grammatiska operationer i 120 knyck, det vill säga i normal talhastighet!

Tusenfotingarna då? Dem får man alltså dels genom kasussystemet, men

On studying Finnish... ...from a swedish perspective

ENGLISH

West during the period of Soviet supremacy. The rest of us first have to come to terms with the fact that Finnish is not even an Indo-European language. This means that e.g. Persian, which is spoken in Iran, is actually more closely related to Swedish - and English - than to Finnish.

In order to learn Finnish, two basic qualities are required: a large brain and a memory like a mainframe computer. There are simply no shortcuts to the language - it has to be knocked in one word at a time.

There are times, however, when a knowledge of Swedish (or English) can help in understanding the language. For example, we can drink a cup of "kahvi" and eat a "kakku" at a Finnish café, then pay with "markka" changed at a nearby "pankki".

Most Finnish vocabulary is thus completely different from Swedish or English. The same applies to the grammar, which is paradoxically much harder - but sometimes much easier - than the languages we have to learn at school.

Many of you will have come into contact with German, and know that its nouns are declined in no less than four different 'cases'. Modern Swedish in principle has just two cases: "mannen" (nominative case, the man) and "mannens" (genitive, the man's). Finnish has...15 cases! The mere mention of this fact is sufficient to gain the admiration of the 99,99 per cent of humanity who have not yet begun to study Finnish.

But in fact, the language is not really so complicated, because almost a third of the Finnish cases are seldom used. And the remaining ten are endings that can be learnt by heart.

But it takes heaps of 'sisu' and pints of sweat before they can be used properly in daily conversation.

But why are Pekka and Sirkka-Liisa so interested in cases? Well, simply because they don't have any prepositions. Don't bother looking in a Swedish or English-Finnish dictionary for words like 'in', 'from', 'to' or 'on'. The Finns use case endings that can be stuck onto nouns, so that the words end up looking like centipedes.

Here are a few examples and the names of the cases: Talo ("house", nominative), talossa ("in the house", innesiv), talosta "from the house", elative), taloon "to the house", illative).

Seem tough? Then you will be relieved to find out that unlike Swedish, French and German, there are no genders in Finnish. You won't have to pause before every other word wondering whether a noun is a "den" or "det", a "le" or a "la", or a "der", "die", or "das".

You can also forget all about definite and indefinite articles. A Finnish house is always "talo" whether you mean to say "a house" or "the house".

In fact, Finnish does not even distinguish between masculine and feminine. Both "he" and "she" are simply "hän". But this only applies in grammar. The Finns do actually distinguish between masculine and feminine in all other non-grammatical respects.

Why not test this by visiting a "Tanssiravintola", that is to say, one of the many restaurants where you can dance to the passionate Finnish tango...

The fact that Finnish words are usually longer than Swedish words, and much longer than English ones, is due to cases, as mentioned above. Finnish is what the linguists call a synthetic language. To put it simply, Finnish nouns are locomotives to which you can couple an optional number of carriages.

"Auto" means "car". We stick on the case ending "ssa" (innesiv) and get "autossa" (in the car). Add a plural-i and it becomes "autoissa" (in the cars). Then take a genitive ending "si" (your) to get "autoissasi" (in your cars). Now we take a "kin" (also) for "autoissasikin" (also in your cars). We finish off with a "ko" (which indicates that it is a question) to arrive at the final result: "autoissasikinko" (also in your cars?).

It is seldom more complicated than that. But just try carrying out the above grammatical operations at 120 km/h, that is, at the normal speed of conversation!

But what about the 'centipedes'? They are partly a result of the case system, but also of the fact that the Finns

I had originally planned to climb Mount Everest or take a course in lion taming. But then I thought, why bother with such paltry challenges when I can begin studying Finnish instead.....?

**After grappling for almost ten years with this incredibly demanding, but at the same time irresistibly wonderful language, all I can say is:
– *Minä inhoanrakastan sinua* (I hate/love you)!**

My first months of study were hell, because although it is only a few nautical miles from Stockholm to Finland, the languages are several light years apart. Besides the Finns themselves, only the Estonians are capable from birth and habit of understanding this remarkable language. This is partly because both languages are closely related members of the Finno-Ugric family of languages, and partly because Finnish television was the Estonians' sole window to the

Om att lära sig finska... (fortsättning från sid 24)

också därför att finnarna älskar att seriekoppla text substantiv och räkneord efter varandra.

Finnarna är lika miljömedvetna som vi svenskar, och för några år sedan kunde man på Helsingfors spårvagnar läsa en reklam, som sade att det är "ympäristöystävällisesti" att åka med dessa. Ordet låter ju nästan hopplöst att memorisera, men det är faktiskt inte så svårt om man bara plockar isär det. Då får vi "ympäristö" (miljö), "ystävä" (vän), "llise" (-lig) och "sti" (-t).

Ovanstående klarar de flesta att säga på en inandning. Men testa att på finska säga "den tretusenettjundrattretiofjärdes", det vill säga "kolmantuhannensadankolmannenkymmenenlännen".

Mitt eget finska favoritord är "käsittämättömydessäänsäkään" vilket betyder "i sin obegriplighet"...

En svensk som lägger ner några år av sitt liv på att lära sig finska blir oftast mycket väl bemött i Finland. När de förstått att man inte är på rymmen från något vårdhem och att man faktiskt sak-

nar såväl släkt som annan anknytning till Finland, brukar de flesta finnar höja ögonbrynen en decimeter och flämta:

- *Uskomatonta* (Otroligt)!

Av allt som ovan berättats kan tyckas att finska språket är mer än lovligt krävande. Och det är sant.

Efter tre års vistelse i Finland måste jag fortfarande nästan dagligen konsultera lexikon, i samband med att jag plöjer igenom husorganet Helsingin Sanomat.

Och min lilla samling av klassiska finskspråkiga romaner fyller ännu i huvudsak sin funktion som hyllvärmare...

Ändå vill jag bestämt hävda att finskstudier är mödan värt. Finskan är som ett opium. Den som bara gått en nybörjarkurs går kanske att avvänja. Men har du sedan kommit litet längre, så är du hjälplöst fast i ett beroende som orsakar såväl lingvistisk baksmälla som glädjerus.

Till det roligaste med att som rikssvensk, eller utlänning i gemen, kunna finska hör - förutom att man förstår vad de eldiga tangosångarna sjunger om - alla de dörrar och möjligheter som auto-

matiskt öppnas.

Förre finländske FN-ambassadören, minister Max Jakobson skriver i sin bok "Trettioåttonde våningen" på ett träffande sätt om hur "språkmuren avskärmar det finska folkets inre liv för utomstående insyn" och konstaterar samtidigt att ytterst få utländska diplomater, forskare eller journalister behärskar finska.

Med tanke på EU-medlemskapet och den snabba internationalisering Finland genomgår, är jag övertygad om att det framöver kommer att bli ännu större efterfrågan inte bara på finnar som kan utländska språk, utan också på motsatsen, det vill säga utlänningar som ger sig i kast med "världens svåraste tungomål".

Och även om man inte tänker slå ner sina bopålar i detta land, utan kanske bara kommer hit som turist, kan det ju vara klädsamt med ett ordförråd som sträcker sig aningen längre än till "yksi", "kaksi", "kolme" och "perkele".

Text Sören Viktorsson

Sören Viktorsson är frilansjournalist, bosatt i Helsingfors. Remissan har då och då anlitat honom för reportage, senast i nummer 4-5/98 om vårt representantkontor i Beijing.

On studying Finnish...

love to connect words in series, e.g. nouns and numerals, one after the other.

For example, the Finns are as concerned about the environment as we are, and a few years ago the trams in Helsinki carried adverts saying that travelling by tram was "ympäristöystävällisesti".

The word may appear hopelessly difficult to memorise, but divided into pieces it is a lot easier. We get "ympäristö" - environment, "ystävä" - friend, "llise" -ly (making it into an adjective) and "sti" -t (making it into an adverb).

Most people can manage to say this in one breath. But try saying, in Finnish, "the three thousand one hundred and thirty fourth's", that is "kolmantuhannensadankolmannenkymmenenlännen".

My own favourite Finnish word is "käsittämättömydessäänsäkään" which means "in its incomprehensibility"...

The Swede who has spent a few years of his or her life learning Finnish will often be very well treated in Finland. Once they have ascertained that

you are not on the run from an institution and that you have no relatives or any other ties to Finland, most of the Finns will raise their eyebrows a decimeter and gasp:

- *Uskomatonta* (Incredible)!

If reading this has given you the impression that Finnish is a more than demanding language, then you are not mistaken.

After spending three years in Finland, I still have to use a dictionary to read my daily newspaper, Helsingin Sanomat.

While my small collection of classic Finnish novels continues to gather dust...

However, despite all this, I feel that studying Finnish is well worth the effort. Finnish is like opium. Take a beginner's course and with luck you can break the habit. Take a bigger dose, and you become helplessly hooked, swinging between linguistic intoxication and hangovers.

One of the best things about speaking Finnish, whether you are a Swede or from any other country is - apart from understanding what the tango

singers are groaning about - all of the doors and opportunities that automatically swing open.

The former Finnish UN ambassador, Max Jakobson, aptly writes in his book "Thirty eighth floor" that the language is a wall that effectively shields the inner lives of the Finnish people from the gaze of outsiders, and states that only very few foreign diplomats, researchers and journalists master Finnish.

In view of Finland's EU membership, and the rapid internationalisation the country is going through, I am convinced that there will be ever greater demand in future not only for Finns who speak foreign languages but also for foreigners who have taken the "most difficult language in the world" by the horns.

But even if you have no intention of putting down roots here, and only intend coming here as a tourist, it is a courtesy to have a vocabulary that contains a few more words than just "yksi", "kaksi", "kolme" and "perkele".

Text Sören Viktorsson

Sören Viktorsson is a freelance journalist who lives in Helsinki. Remissan sometimes commissions articles from him, most recently in issue 4-5/98 about our representative office in Beijing.

ENGLISH

Regionbanker/
Regional Banks

Sven Rosenkvist

Helsingborg Stortorget, chef för Helsingborg Söderport.



Helsingborg Stortorget branch, Manager of the Helsingborg Söderport branch.

Marie Alvek

RSR, ekonomichef i RS, RSE.



RSR, Head of Financial control at RS.

Gerd Boberg

Kundtjänst Malmö, gruppchef för Expeditionen på kontoret i Lund.



Customer Call Centre in Malmö, Head of front office at the Lund branch.

Jan Sahlin

Varberg, chef för Göteborg Brunnsгатan.



Varberg branch, Manager of the Brunnsгатan branch.

Johan Lindzén

New York, chef för Haninge.



New York, Manager of the Haninge branch.

Annelie Sönmez

Föräldraledig, chef för företagsgruppen på Åkersberga.



Is on parental leave, Head of the Corporate Group at the Åkersberga branch.

Urban Wolters

Uppsala City, stf chef för Märsta.



Urban Wolters, Uppsala City, Deputy Manager of the Märsta branch.

Susanne Signell

Spånga, stf chef för Sundbyberg Hallonbergen.



Spånga, Deputy Manager of the Sundbyberg Hallonbergen branch.

Torbjörn Hagström

Uppsala City, privatmarknadschef på Västerås Vasagatan.



Uppsala City, Head of private market at the Västerås Vasagatan branch.

Jan Svensson

Kundtjänst Malmö, chef för enheten, RSC.



Customer Call Centre, Malmö, Head of the unit.

Pär-Åke Pärsson

Höllviken, revisionschef i RS.



Höllviken branch, Head of Auditing at RS.

Dag Kinnerud

RÖK, chef för Finspång.



RÖK, Manager of the Finspång branch.

Anette Bornfalk

RMR, stf chef för Stuvsta.



RMR, Deputy Manager of the Stuvsta branch.

Torbjörn Läth

Hjo, chef för Mariestad.



Hjo branch, Manager of the Mariestad branch.

Johan Wredberg

Värtavägen, chef för företagsgruppen på Värtavägen.



Värtavägen, Head of the Corporate Group at the Värtavägen branch.

Pia Berglund

Örnsköldsvik, chef för företagsgruppen vid kontoret.



Örnsköldsvik, Head of the Corporate Group at the branch.

Greger Holmström

Norsjö, chef för kontoret.



Norsjö, Manager of the branch.

Övriga enheter/
avdelningar,
dotterbolag
Other units/depts,
subsidiaries

Richard Nilsson

HMIQ-T, chef för Tradinggruppen inom HKM, HKMT.



HMIQ-T, Head of the Trading-group at HKM, HKMT.

Cristina Carlson

HKCI-S, gruppchef för Depåttjänst, Utländska värdepapper, HKCD-S.



HKCI-S, Head of Custody services, International Securities, HKCD-S.

”Ibland ser vi våra aktiva kollegor skyndsamt ta sig tillbaka till banken efter lunch”

Handelsbankens Pensionärsklubb i Karlskrona (HPKIK) har ett medlemsantal som expanderat sista åren och som satt klubbens administrativa rotel på hårda prov. Vi träffas varje månad på ett lunchmöte och har mäkta trevligt. Eftersom flera av medlemmarna fått ut sin andel av Okto-gonen har vi lämnat husmanskosten bakom oss och ägnar numera bara a-la-cartelistan uppmärksamhet. Till bl a Mårtensafton träffas vi och äter svartsoffa, gås och äppelkaka som en målmäddveten strävan att ytterligare fjärma oss från pölsa och stuvade makaroner.

Text och foto Göran Wikström



Fr v: Anders Hallström, Brita Nilsson, Britt Karlsson, Gunnar Johansson, Ingabritt Fernheden, Lars Nyman.

Avlidna

- Engström, Marianne, Bisp gården, avled 991029. Född 1919, pensionerad 1983.
- Eriksson, Birgit, CA, avled 991029. Född 1918, pensionerad 1982.
- Montgomery, Britte, CFN-N, avled 1999-11-27. Född 1916, pensionerad -81.
- Tesdorpf, Valborg, Bokf. avd. avled 991106. Född 1903, pensionerad 1958.
- Weinert, Gunnar, Skånska Banken, avled 191102. Född 1919, pensionerad 1984.

Kai Svendsen

HFNN-S, säljfinansiering inom fritidssektorn samt drift av bilan.



HFNN-S, Head of sales financing in the leisure sector and car loans, HFNN-S.

Bengt Augustsson

CPK, chef för HM Import-remburs, inkasso, garantier, HMBD-I.



CPK, Head of HM Import Trade Finance and Guarantees, HMBD-I.

Eva Ångström

CUX, chef för Strukturfrågor, konceptet standardarbetsplats, CUXH.



CUX, Head of Structural Issues, standard workstation concept CUXH.

Bengt Ragnå

HMO, chef för Investor Relations inom CI.



HMO, Head of Investor Relations at CI.



Det såg ut som ett hårt träningspass. Ideliga dykningar ner i tomesäcken för att hämta upp godsaker till barnen. Kön av förväntansfulla barn som ville träffa tomten, var lång. Årets tomt var Björn "Brollan" Brolund, känd inte minst för sina insatser i HIF:s Handbollssektion. Inför uppdraget hade han laddat upp med både sagoböcker och julvisor.

Tomten delar ut julgodis till Benjamin, 2,5 år. – Han gillade ponnyridningen skarpt! berättar pappa Greger Wahlstedt, chef för räntefondsförvaltningen på Handelsbanken Kapitalförvaltning.

Father Christmas giving Christmas sweets to 2 1/2 year-old Benjamin. "He loved the pony-riding" reports Dad, Greger Wahlstedt, Head of Fixed Income Funds at Asset Management.



Först efter avslutat tomtuppdrag lyfte Tomten alias Björn "Brollan" Brolund på masken.

Same procedure...

Det var riktigt julmarknadsväder när Handelsbankens traditionella begivenhet i Stockholm gick av stapeln den andra advent. Sol, blå himmel, snö på marken och fem grader kallt.

För fjortonde året i rad ordnade Handelsbanken Fritid julmarknad inne på Fersenska Gården. Behållningen gick som vanligt till Handelsbankens FadderbarnsFond. Förra året kom närmare tusen besökare. I år var de något färre, men bruttobehållningen blev lika stor: 25.000 kronor.

Bankstämmorna sjöng vackra julsånger. Bankens personalchef Anna Ramberg hälsade välkommen och var konferenciär. Fjölårets gris-kulting Emil var utbytt mot två svarta killingar från Rönninge By i Täby. Besökarna bjöds på kaffe, lussebulle och pepparkakor. Glögg och varm korv såldes i stånden. Alla barnen fick träffa tomten. Den som hade tur i lotterierna kunde fixa julmaten genom att vinna skinka, korv, lax, ost eller choklad. Loppisen var som vanligt ett måste. Remissan hade tur och hittade maken till mässingsljusstaken från i fjol....

Text och foto
Katrín Hjalmarsson

The weather was perfect for the Bank's annual Christmas fair held as always on the second Sunday in Advent. The sun shone from a clear blue sky, there was snow on the ground and it was 5 degrees below zero. This was the fourteenth year in a row that the fair was held in the inner courtyard of the Fersen Palace at the head office of the Bank. It is organised by Handelsbanken Recreation and the surplus goes to the Bank's Children's Fund. Last year nearly one thousand people came and although there were slightly fewer this year, the fair made almost the same amount of money - SEK 25,000.



Ett populärt inslag på årets julmarknad var ponnyridning på Blasieholmstorg. Djurgårdens Rid-skola höll med hästar.

Catharina Dahlberg,
ledamot i
FadderbarnsFonden
och kontorschef i
Hornsberg
sålde godsaker i
FadderbarnsFondens
stånd.



A very Happy New Millennium
from Remissan