

Företagsavdelningen – nu går bankens hjärta för företagande på export.

01.11.2021



Efter en tids funderande, många uppmuntrande tecken och en stor efterfrågan bland kunderna i både Sverige och Finland tar nu Ålandsbankens företagsavdelning ett viktigt steg mot fortsatt tillväxt. Genom flera nyanställningar genomför man en offensiv satsning på det åländska näringslivet, samtidigt som tillgängligheten, den höga servicenivån och kanske framför allt det stora hjärtat för företagande nu ska gå på export både österut och västerut.

När vi träffas är det lätt att märka att något är i görningen. Det märks på den upprymda stämningen men framför allt märks det på att jag ser både nya och nygamla ansikten i gruppen. Matti Mervineva har värvats in från Nordea, där han jobbat med företagskunder i nästan 14 år. På Ålandsbankens förstärkta företagsavdelning får han sällskap av bland annat Peter Winberg, som gör comeback på banken efter att själv ha provat på att driva företag ett tag.

– Vi lägger nu verkligen kraft och resurser på att utveckla vår företagsavdelning. Som du säkert noterar finns det väldigt starka kompetenser samlade inom avdelningen. Med den här stärkta kompetensen vill vi ge de åländska företagskunderna ännu bättre service och bidra med ännu mer kraft från bankens sida. Så det här är en offensiv satsning på det åländska näringslivet, säger Mikael Mörn, direktör för affärsområde Åland.

Satsningen gör även att banken nu i ännu högre grad än tidigare kan erbjuda företagstjänster på den svenska och finska marknaden, vilket är efterlängtat bland kunderna. I Sverige och Finland erbjuder banken idag främst så kallade Private Banking-tjänster åt i första hand framgångsrika entreprenörer, och tack vare att kunderna är så nöjda med den service de får vill fler och fler även ha Ålandsbanken som sin företagsbank.

– Vissa av våra Private Banking-kunder i Sverige och Finland använder sig redan av våra företagstjänster, och vi ser att dessa kunder nästan alltid rekommenderar oss i sina nätverk och bland sina affärspartners. Vi har under flera år märkt att det finns en stor efterfrågan på våra kundansvarigas sätt att jobba både i Finland och Sverige. Så det finns en beställning på Ålandsbanken

både i öst och väst och nu skapar vi resurser för att på allvar kunna möta den här beställningen, säger Johnny Rosenholm.

”Kunderna märker när de har tillgång till en rådgivare som brinner för deras företag.”

Ett stort hjärta för företagande

Men vad är det då i Ålandsbankens sätt att jobba som får framgångsrika svenska och finländska entreprenörer att tråna efter mer? Det råder ju ingen brist på banker i varken Sverige eller Finland, så varför är suget efter just Ålandsbankens kundansvariga så stort? En del av förklaringen ligger på en så oväntad plats som i hjärtetrakten.

– Hela Ålandsbanken och alla våra kundansvariga har stort hjärta för företagande och känner ett otroligt engagemang för kundernas verksamhet. Det här gör att de alltid försöker att vända på alla stenar och alltid gör sitt yttersta för att hitta den där bästa lösningen för varje enskild kund. Och kunderna märker när de har tillgång till en rådgivare som brinner för deras företag, säger Johnny Rosenholm.

En annan viktig skillnad är Ålandsbankens fokus på tillgänglighet och personlig service. Det är viktigt att ta hänsyn till att företag faktiskt drivs av livs levande människor med sina alldeles egna drömmar, visioner, idéer, passioner, rädslor och prioriteringar i livet. Och det är enbart i mötet med en rådgivare av kött och blod som de här mjuka värdena kan kokas ner till vad som är den bästa lösningen för en enskild kund. Ofta handlar det dessutom om en större helhet, där även bankens jurister spelar en viktig roll.

– Vi vill erbjuda våra kunder ett helhetskoncept och här kommer ofta även juridiken in. Kunderna ska kunna diskutera alla juridiska bitar med oss, både när det kommer till aktieägaravtal eller verksamhetsformer, men också ren familjejuridik. För i synnerhet när det gäller mindre företag hänger ju företag och familj ihop. Här har kunden ofta ett behov som inte framgår av hårda siffror, utan det krävs att vi verkligen lyssnar och ser på djupet för att inse att här behövs det ett aktieägaravtal, en annan bolagsform eller kanske ett äktenskapsförord, säger Jessica Eriksson, jurist på Ålandsbanken.

– Vår lagstiftning är gjord så att det alltid finns flera vägar att gå och då gäller det att hitta den väg som passar den enskilda kunden bäst. Och det som avgör vad som är bäst sitter ofta i hjärtat, i vad som är viktigt i kundens liv. Startas bolaget för att sedan säljas vidare eller är det viktigt att barnen i framtiden ska kunna ta över? Det kan också vara så att kunden just nu inte vet vad den önskar i framtiden, vilket också kan vara en viktig aspekt i bolagsstruktur och juridiska dokument. Här gäller det att rådgivaren på banken verkligen har tid att lyssna och förstå, säger jurist Linda Franklin.

Snabba och flexibla beslut

De ofta djupa diskussionerna och bollandet av idéer med kunderna leder dels till att man lättare kan hitta de bästa lösningarna på lång sikt för varje enskild kund, men faktiskt också till att det blir enklare att hitta snabba och flexibla lösningar på kundernas behov och sällan tvingas säga nej.

– Det här beror på att vi ser till hela kunden och tar i beaktande precis alla kundens kvaliteter och behov. Jag har ju själv suttit på andra sidan bordet som företagare och vet att det är viktigt att ha en ambitiös, personlig partner som du jobbar tillsammans med, säger Peter Winberg.

Det säkraste tecknet på att Ålandsbanken lyckats med sitt speciella sätt att jobba är när kunderna inte kommer in för att köpa en på förhand given tjänst, utan mer för att bolla idéer och se vart det leder. När banken blir en integrerad del av både kundens företagande och vardag. Nu vill ju inte alla ha en så nära relation med sin bank, men när det kommer till verksamheten utanför Åland riktar den sig heller inte till alla.

– Utanför Åland riktar vi in oss på företagare och entreprenörer som även är Private Banking-kunder hos oss. Så det handlar inte om ett brett segment, utan om kunder som värdesätter personlig service, säger Johnny Rosenholm.

Det finns förstås inga satsningar som är garanterade att lyckas, men samtliga i gruppen är ändå överens om det finns alla förutsättningar att just den här satsningen både ska ge det åländska företagandet en rejäl skjuts och inbringa viktiga exportintäkter till det åländska samhället.

– Jag brinner själv otroligt mycket för AB Åland och att vi kan ta ytterligare en del av vår affärsmodell utanför Åland är väldigt viktigt. Ålandsbanken exporterar redan finansiella tjänster för 130 miljoner euro varje år och den här satsningen gör att vi kan öka vår export och vårt bidrag till det åländska samhället ännu mer, säger Mikael Mörn.

Text **Fredrik Rosenqvist** Foto **Therese Andersson**



Bild: Peter Winberg, Mikael Mörn, Jessica Eriksson, Linda Franklin, Matti Mervineva, Johnny Rosenholm

Ålandsbanken Företag Åland

- Riktar sig till små och medelstora företag.
- Erbjuder hög tillgänglighet, servicenivå och kompetens.
- Finansierings-, likviditets- och placeringsupplägg.
- Banklösningar för att enkelt kunna sköta företagets fakturor och bankärenden.
- Juridisk rådgivning inom bolagsjuridik.
- Avdelningschef Peter Winberg

Ålandsbanken Corporate Banking

- Riktat sig till större åländska företag med omfattande verksamhet, bolagsstruktur och som finns både på och utanför Åland.
- Finansierings-, likviditets- och placeringsupplägg som är väl anpassade för företagen, så att de kan växa och utvecklas.
- Stort fokus på personlig service och hög tillgänglighet utifrån kundens önskemål och preferenser.
- Juridisk rådgivning inom bolagsjuridik.
- Avdelningschef Johnny Rosenholm.