

Vad styrelsen älskar, det avskyr IT-gänget

16.10.2019



När ett system får växa i lugn och ro

2002

Det finns bara tre slags företag i världen. De som är för små, de som är för stora och de som är rätt storlek. Precis lagom. Och berättelsen om hur Ålandsbanken sålde sitt banksystem till försäkringsbolaget Tapiola måste skildras ur ett storleksperspektiv.

Att hela systemet planerades av en liten grupp som uppskattade ordning och reda är själva startpunkten, och förutsättningen, för att det drygt 25 år senare skulle bli affär med Tapiola. Vad hände däremellan? Ända från starten fick systemet växa i lugn och ro. På dataavdelningen fick man pyssla om sin skapelse, bygga på, putsa och polera. Och ansa datakoden så att den inte växte sig alltför snårig. Men framför allt:

- Vi gick ju inte igenom några fusioner eller uppköp som påverkade vårt banksystem. Mergers & acquisitions är ofta populära i styrelserummen för man får nya fina siffror, men ur ett IT-perspektiv är fusioner alltid ett helvete, säger vd Peter Wiklöf.

Att sälja ett helt banksystem är ändå en helt annan sak. I Tapiola-fallet var det Wiklöf som i egenskap av bankens affärs- och produktutvecklare skulle planera och presentera menyn av alternativ för potentiella kunder.

- Vi frågade oss själva vad en ny bank kan behöva och det hade vi naturligtvis en klar bild av. Förutom själva banksystemet behövs en massa avtal och vi hade

ett avtalspaket med över 200 avtal på finska och svenska, alla godkända av Finansinspektionen. Vi hade också alla nödvändiga instruktioner och handböcker för hur man driver en modern bank.

Så en kund som valde att köpa rubb och stubb behövde bara bestämma sig för vilka tjänster man skulle erbjuda och sedan smälla på sin egen logotyp på varje avtal.

Tapiola valde allt de behövde: basbanken, internetbanken, avtalen och dessutom köpte man samma ekonomisystem som Ålandsbanken använde.

Och det var så Peter Wiklöf ville ha det. För det gav honom det absolut starkaste säljargumentet:

- Jag kunde då säga att kunden köper exakt samma system som Ålandsbanken använder och blir det problem så lider också Ålandsbanken. Kunden kunde med andra ord vara säker på att det är high alert om systemet inte fungerar. Ur ett trovärdighetsperspektiv var det ett argument som bet.

Varje äventyr värt att skildras ska ju ha sina motgångar. I den här berättelsen blev den miljonte kunden ett bekymmer. Oavsett hur förutseende man än hade varit på den lilla dataavdelningen när banksystemet byggdes sade man någon gång under arbetet att Ålandsbanken aldrig kommer att ha en miljon kunder. Man satte alltså punkt vid 999 999 kunder. Sedan var det stopp i systemet. Det gick helt enkelt inte att peta in den sjunde siffran som den miljonte kunden krävde.

- När sedan Tapiola köpte vårt system blev en miljon kunder verklighet i ett slag. Så att lägga till ett fält i systemet för den sjunde siffran blev faktiskt ett av de största projekten i vår leverans, minns Peter Wiklöf.

Men samtidigt som bankens systemförsäljning lyfte var det något annat som stötdök.



Sanningen om Ålandsbanken

100 berättelser genom 100 år

Joakim Enegren

Med bidrag av Annika Lundqvist, Leo Löthman och Teo Tuominen.