

Malmökontoret

10.01.2020



Malmö växer snabbast av alla storstäder i Sverige och befolkningskurvan fortsätter att peka uppåt. Befolkningen är dessutom den yngsta i landet. Malmö har blivit coolt och ligger inte längre i skuggan av Köpenhamn. Här finns det många kreativa människor som skapar ett positivt klimat för innovationer, företagsbyggande och entreprenörskap. Det är här Ålandsbanken kommer in i bilden som möjliggörare av ett växande näringsliv.

Engagerade medarbetare ger framgång i Malmö

Det är en skön stämning på Ålandsbankens Malmökontor. Det märks direkt när man kliver in genom dörren på Carlsgatan 3 i Södra Nyhamnen nära Centralstationen, Skeppskajen och Gamla Staden. Den ljusa inredningen med glas, vitt och ljusgrönt andas något helt annat än bankpalatsen i landets större städer. Den öppna kontorsmiljön leder tankarna till Malmös techmiljö som pulserar i staden. It, spel, miljö och media är några av branscherna som ger upphov till nästa generation av entreprenörer och skapar nya pengar i staden.

Det är i det sammanhanget Ålandsbanken och medarbetarna kommer in i bilden, menar Jonny Björklund, som är kontorschef i Malmö sedan starten 2010:

- Vi erbjuder kapitalförvaltning och finansiering, men vi ger också ett mervärde till kundens affär som större banker sällan klarar av på egen hand. Våra rådgivare arbetar nära entreprenören och kan bidra till optimala lösningar genom vår långa erfarenhet av att arbeta med fåmansbolag och entreprenörer, säger han.

Mehrdad Mahdjoubi, prisbelönt techentreprenör och grundare av företaget Orbital Systems som tagit fram en hållbar duschlösning med rymdteknik, är ett exempel på den nya tidens entreprenör som är kund hos Ålandsbanken lokalt och samtidigt växer globalt. Ett annat är Filip Lilja, som är en av grundarna av Einride. Det är ett innovativt företag som vill förändra fordons- och transportmarknaden med eldrivna, autonoma fordon.

På många sätt har Ålandsbanken samma utgångspunkt som sina kunder. Jonny leder en

tillväxtorienterad verksamhet med kreativa, drivna och engagerade medarbetare. Aktivitetsnivån är hög, man skapar nätverk, bygger personliga kundrelationer, hittar lösningar och gör affärer. Tillväxt och entreprenörskap är en naturlig drivkraft för en verksamhet som ingår i en svensk utmanarbank med åländska rötter och snabbväxande kontor i Stockholm, Göteborg och Malmö. Och ett bevis på att Malmökontoret är på rätt väg är att den totala affärsvolymen har mångfaldigats sexton gånger på knappt tio år.



Bred kompetens ger fruktbara kundmöten

Rådgivarnas breda kompetens gör att Jonny och hans medarbetare kan vara snabbfotade i kontakten med kunderna och tydliga med vilka lösningar de kan erbjuda.

Varje rådgivare tar på egen hand fram lösningar för kunderna och optimerar företagets och privatpersonens behov och önskemål när det gäller finansiering, kapitalförvaltning, skatt och juridik. Helheten är alltid i fokus på Ålandsbanken och man ser noggrant till kundens totalekonomi. Så är det sällan på de större bankerna, där det många gånger handlar om olika ansvarsområden och en grupp av inlånade specialister.

- Trots att vi är en relativt liten aktör har vi gjort många stora och bra affärer i Malmö under de senaste åren eftersom vi har en så hög kunskapsnivå på individnivå, säger Johan Samuelsson, senior Private Banker på kontoret i Malmö.

Han är van att ordna finansiering och samtidigt ge kunderna affärsrådgivning på köpet.

Det ingår i det mervärde för företagskunderna som Jonny menar är en av nycklarna till bankens framgång. Många av rådgivarna är rutinerade bankmänniskor från företagssidan och har en gedigen erfarenhet av att möjliggöra kundernas tillväxt genom finansiering och skatteeffektiva lösningar.



Medarbetarnas engagemang bakom framgången

Ett av entreprenören Richard Bransons välkända citat lyder: "Clients do not come first. Employees come first. If you take care of your employees, they will take care of the clients." Det är ett citat som Jonny tagit till sig i sitt ledarskap och som varit en stor del av Malmökontorets framgång. Den positiva företagskulturen märker man av som besökare.

- Alla tolv medarbetarna är viktiga och har sin tydliga roll i organisationen. Som spelarna på en fotbollsplan, säger Jonny.

Med en liten stab är det viktigt att arbeta aktivt med rak och öppen kommunikation mellan medarbetarna. Jonny är tydlig med att alla är lika viktiga i bemötandet av kunderna och betonar att affärsmannskapet hos rådgivarna är en stor del av framgången. De som arbetar på Malmökontoret har en gedigen servicekänsla och är bra på att ta hand om människor. Det är också det som utmärker en relationsbank.

- Varje medarbetares kompetens och engagemang är avgörande för organisationens effektivitet. Genom att skapa förutsättningar för att ta vara på kraften hos alla medarbetare kan man åstadkomma underverk och överträffa verksamhetens mål, säger Jonny.

Som ansvarig för verksamheten ska Jonny bidra med både utveckling och ordning och reda. Det ger lugn och trygghet på bankkontoret. För honom är det också självklart att alla medarbetare ska vara insatta i vart företaget är på väg. Det är inte bara en ledningsfråga. Och för att få med alla på banan krävs det tydliga mål och att medarbetarna känner sig inkluderade. Att fira framgångar är också något som Jonny vill slå ett slag för. Beröm är en effektiv glädjespridare som påverkar motivationen på ett positivt sätt.



Växer med Malmö och kunderna

Malmö är en ung stad som växer snabbt. Här finns det såväl traditionella företag och stora företags huvudkontor som nya tillväxtorienterade entreprenörer. På den resan är Ålandsbanken med och ger möjlighet till utveckling av näringslivet i staden. Ett tecken på att kunderna också hittar till Malmökontoret är att tillströmningen av nya kunder varit så intensiv i år att man behövt ta in extrapersonal.

- Malmö växer som sjutton och det är en spännande stad att vara verksam i. Här lever många välutbildade människor med olika bakgrunder som vill åstadkomma något. Och här finns det en rik flora av startups. Vi jobbar ofta med nya pengar som skapas idag i samband med företagsförsäljningar och generationsskiften. Jag uppskattar verkligen att jobba nära entreprenörerna. De bär på så många spännande berättelser, berättar Jonny.

"Alla tolv medarbetarna är viktiga och har sin tydliga roll i organisationen. Som spelarna på en fotbollsplan."

Jonny återkommer flera gånger till att Ålandsbanken är något annat än en vanlig bank. I Malmö är man på hugget och vill växa med kunderna. Han vet en del om den traditionella bankvärlden eftersom han varit verksam inom den ända sedan han var 22 år. Bankkarriären började på Skånska banken 1984 och efter ett par års traineetjänstgöring, där han fick prova på alla olika roller som finns i en bank, valde han att specialisera sig på värdepappersplaceringar och handel med värdepapper. Karriären har därefter omfattat lokal sparbank, storbank i södra Sverige och Stockholm samt utlandstjänstgöring. Han har haft olika chefspositioner i bankvärlden under de senaste tjugo åren.

- Särskilt uppskattade jag de sju åren i Luxemburg där jag bland annat var Private Banking-chef. Det var en rolig och lärorik tid för mig och familjen. Där lärde jag mig mycket om hur det är att arbeta med kunder med stor förmögenhet, entreprenörer och verksamheter med komplexa bolagsstrukturer.

Jonny återvände till Sverige 2006 och startade fyra år senare Ålandsbankens Malmö-kontor. Tillsammans med medarbetarna vill han nu med flow, jävlar anamma och en god stämning fortsätta att utveckla verksamheten och växa i takt med kundernas framgångar. Det är något alla vinner på.

Jonny bor på Limhamn utanför Malmö och är gift med irländskan Nicola som är advokat. Han har tre

barn, ett rikt socialt liv och umgås gärna med familj och vänner. Familjen reser till Alperna och fjällen några gånger om året och Jonny njuter gärna av vällagad mat och ett riktigt bra vin. Livets goda lärde han sig att uppskatta redan under åren i Luxemburg.



Hela teamet på Ålandsbankens kontor i Malmö.

Text: Anders Ström, foto: Viktor Fremling

Artikel från Ålandsbanking nr 2/2019

publicerad 10.01.2020