

Satsar i Indien: SCA profilerar sig i världens största demokrati.

Framsynt i fastighet: Stor satsning på solceller ska ge dubbel effekt.

Release

EN TIDNING FRÅN RBS NORDIC REGION • NR 2 • JUNI 2014

A portrait of Annette Kumlien, CFO of Diaverum, smiling. She has shoulder-length brown hair and is wearing a dark blazer over a black top, with a gold necklace featuring a starburst pendant.

Tätare transaktioner

Dynamisk marknad ger Diaverums CFO
Annette Kumlien mer att röra sig med.

Den nya enkelheten

Simplicity var ett ord som nämndes extra många gånger på RBS kontor i Stockholm nyligen. Det var den dagen som bankens nye koncernchef Ross McEwan var på besök för första gången.

Vi som mötte honom blev varse att han personifierar RBS nya strategi, där just enkelhet är en bärande del. Det ska bli lättare att göra affärer med oss.

Ross McEwan förmedlade också en väldigt tydlig kundvision. Banken ska genomsyras av att göra nytta för dem vi arbetar åt, oavsett var i världen de finns.

De internationella ambitionerna ligger fast. RBS har egen närvaro i ett 40-tal länder och banksamarbeten/partnerbanker på många andra håll för att erbjuda större räckvidd. RBS täcker alla ekonomier av betydelse.

För kunderna i Norden medför det att vi kan fullfölja vår uppgift att vara ett komplement till det nordiska banksystemet.

” De internationella ambitionerna ligger fast

Ett speciellt fokus på Storbritannien är naturligt för oss, med tanke på bankens hemmahörighet och ägare. RBS vill bidra till att utveckla affärsutbytet mellan Storbritannien och Norden. Inte minst ser vi gärna att brittiska kunder till RBS i högre grad är aktiva även i Norden.

Nordiska investerare fyller dessutom en viktig funktion som delaktiga i den långsiktiga privatiseringen av banken. Vid Ross McEwans stockholmsbesök slöt nio av de största finansiella aktörerna här upp för att träffa honom. Det är ett glädjande tecken på ömsesidigheten i relationen mellan våra nyckelmarknader.



Reinhold Geijer
Head of RBS Nordic Region

Release

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

Adress Box 5324
(Strandvägen 1),
102 47 Stockholm

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

Ansvarig utgivare
Anna Fall

Redaktör Anneli Kamlin
Layout Säflund Designers

Omslagsfoto
Christian Andersson

Produktion Kung & Partners
Tryck Åtta.45, Solna



Populärt namn, även bland investerare.

FOTO: CARLSBERG

Framgångsrikt för Carlsberg

DET DANSKA bryggeriföretaget Carlsberg Breweries A/S lånade i slutet av maj framgångsrikt upp 1 miljard euro på marknaden för euroobligationer.

RBS agerade joint bookrunnere i transaktionen, där Carlsberg Breweries A/S erhöll den lägsta kupong-

räntan någonsin för en 10-årig affär inom ratingkategorin Baaa2/BBB.

Carlsberg Breweries A/S är världens fjärde största bryggerikoncern, som producerar och distribuerar ett brett utbud av ölmärken, däribland Carlsberg, Tuborg och Baltika.

Banker tar in Tier 2-kapital

NORDISKA BANKER fortsätter att optimera sin kapitalstruktur givet nya tuffare kapitalkrav. RBS var som enda bank arrangör till både Danske Bank och SEB när de tog in s.k. Tier 2-kapital med en veckas mellanrum.

Efterfrågan var mycket stark för Danske Banks 12NC7 Tier 2-obligation på 500 miljoner euro. Banken hade i början av maj stor framgång med sin tidigare affär, som kategoriseras som hybridkapital (så kallat Additional Tier 1-kapital). Uppgraderingen hos ratinginstitutet Standard & Poor's samt ett starkt Q1 resultat bidrog till det stora intresset. Några veckor senare följde en Tier 2-emission. Trycket från marknaden var stort, med över 300 individuella investerare, primärt från Nederländerna,



FOTO: DANSKE BANK

Storbritannien, Frankrike, Tyskland och de nordiska länderna. Prissättningen blev m/s+152.

Svenska SEB följde upp veckan efter med en 12NC7 Tier 2-transaktion på 1 miljard euro. Efter starkt intresse från primärt de nordiska länderna, Tyskland, Storbritannien, Schweiz och Nederländerna slutade prissättningen på m/s+145bps. Särskilt stort var trycket från kapitalförvaltare och försäkrings- och pensionsfonder.

- Vi är väldigt nöjda med att vi har fått ytterligare resurser för vår expansion, säger dialysföretaget Diaverums CFO Annette Kumlien.

Bäddat för fler affärer

TEXT ANNELI KAMLIN FOTO CHRISTIAN ANDERSSON

Finansmarknaden för förvärv blir starkare. På RBS ser man förbättringar som banar väg för fler transaktioner. Det illustreras av två aktuella affärer, avseende Diaverum respektive GEA Heat Exchangers, båda med private equity-företag som ägare.



” Nu är finansieringen tryggad fram till 2020 och har dessutom utökats.

- **VI ÄR VÄLDIGT** nöjda med att vi har fått ytterligare resurser för vår expansion, säger Annette Kumlien, CFO på Diaverum.

Tillskottet kom nyligen genom den affär på 900 miljoner euro, som dels omfinansierar verksamheten, dels alltså ökar företagets handlingsfrihet.

- Transaktionen var väldigt lyckosam och vi är inte minst glada över att få ett fortsatt starkt stöd från vår tidigare kärngrupp av investerare.

Diaverum är en av världens största aktörer inom dialys och annan njursjukvård. Med bas i Lund behandlar företaget 24 000 patienter genom sitt nätverk av 286 kliniker i 18 länder.

- Tillväxten har legat på 10 procent per år

länge och vi ser en fortsatt stor potential. Sedan 2007 har vi utökat antalet länder vi är verksamma ifrån 12 till 18. De senaste tillskotten är Chile, Rumänien, Saudiarabien, Ryssland och Tyskland. Nu tittar vi på bland annat Brasilien och Kina, säger Annette Kumlien.

DIALYS GES TILL personer som lider av njursvikt. När njurarna inte kan rena blodet från restprodukter och avlägsna vatten ur kroppen ersätter dialysbehandlingen njurarnas uppgift.

- Dagens livsstil ökar förekomsten av kroniska sjukdomar som diabetes och högt blodtryck, som kan leda till njurproblem. Diaverums strategi är att bredda verksamheten och arbeta med integrerad sjukvård ur ett njurperspektiv. Patienter får då bättre behandling, oftast till en bättre total vårdkostnad. Nationer som Bric-länder lägger allt större resurser på sjukvård, säger Annette Kumlien.

- **PÅ VÅRA KLINIKER** finns läkare och annan personal med bred kompetens som skulle kunna jobba med förebyggande aktiviteter eller diabetes. Tillgängligheten skulle då också underlätta för patienterna, eftersom de ändå måste komma in tre gånger i veckan. Att gå i dialys är tidsmässigt som att ha ett deltidsjobb.

På vissa marknader arbetar klinikerna på uppdrag som löper mellan fem och tio år, beroende på lokala förutsättningar. I andra länder bedrivs verksamheten baserat på licenser från staten.

- **EFTERSOM DET RÖR** sig om en kronisk sjukdom omfattas behandlingen i de flesta länder av den allmänna sjukvårdsbudgeten, säger Annette Kumlien.

Kunnandet kring njursjukdomar har funnits i verksamheten sedan början av 1990-talet, då den började växa fram som en del av Gambro. Klinikverksamheten, som då hette Gambro Healthcare, såldes 2007 till riskkapitalföretaget Bridgepoint. I samband med det etablerade också Bridgepoint och det nya bolaget Diaverum ett samarbete med RBS, som delfinansierade förvärvet.

RBS ÄR I DAG även Diaverums huvudleverantör av cash management-tjänster genom det internationella nätverket.

I den senaste finansieringen på 900 miljoner euro var RBS joint bookrunner och mandated lead arranger.

- Diaverum är en attraktiv kredit eftersom det är en stabil verksamhet som inte är konjunkturkänslig och affären finansierades med så kallade leveraged loans. Tillväxten inom vårdsektorn är

stark på många håll i världen, säger Johan Hultner på RBS.

Från Bridgepoints sida framhåller man hur viktig finansieringen var för bolagets utveckling.

- Nu är finansieringen tryggad fram till 2020 och har dessutom utökats. Det är en förutsättning för att vi ska kunna fortsätta att förverkliga vår expansiva strategi för Diaverum, säger Björn Brixer på Bridgepoint.

NYLIGEN FÖRVÄRVADE OCKSÅ private equity-bolaget Triton ett bolag i Tyskland, med RBS som joint mandated arranger och bookrunner.

Det var en division inom industrikoncernen GEA, specialiserad på värmeväxlare, som genom affären knoppades av för att bli ett självständigt bolag.

Uppgårelsen omfattade 1,3 miljarder euro och finansierades med högriskobligationer, high yield bonds.

- Vi har starka relationer med både



Efterfrågan på dialys ökar.

Triton och GEA, vilket varit utgångspunkten för affären, säger Johan Hultner på RBS.

GEA Heat Exchangers har sin bas i tyska Stuttgart, men över 7 000 anställda över hela världen. X

”Dynamiken har ökat betydligt”

Affärerna med Diaverum/Bridgepoint och Triton/GEA Heat Exchangers är båda exempel på ökad aktivitet inom leveraged finance.

Det menar man på RBS, där Johan Hultner är Managing Director med inriktning på detta område.

- Marknaden för leveraged finance är stark. Dynamiken har ökat betydligt. Att möjligheterna till finansiering blir bättre kommer också att leda till att vi får se fler företagsaffärer, säger han.

Som förklaring anger Johan Hultner flera faktorer.

- **DET FINNS EN** stark efterfrågan på nya investeringsobjekt på grund av de låga räntenivåerna. Vi har bland annat sett ett starkt inflöde av kapital till high yield bond-marknaden i Europa de senaste 12-18 månaderna.

- Här ser vi också en förändring när det gäller prissättningen. Tillgången till kapital är stor, trots att bankerna har dragit sig tillbaka



Johan Hultner.

- Dessutom har vi en generell tillväxttrend i norra Europa jämfört med södra.

SOM BAS FÖR upplägg med leveraged finance används antingen så kallade leveraged loans eller högriskobligationer, high yield bonds. Leveraged loans ger större flexibilitet vad gäller återbetalning av lånen, medan high yield bonds inte ställer lika höga krav på verksamhetens resultat genom så kallade covenants.

- **TRENDEN ÄR ATT** marknaderna för leveraged finance blir starkare. Den positiva utvecklingen för high yield bonds har tillkommit den senaste tiden, säger Johan Hultner. X

Högtryck för krediter

TEXT ANNELI KAMLIN

- **MARKNADERNA ÄR SNABBRORLIGA** just nu, säger Ingrid Cijssouw, ansvarig för RBS team för loan markets gentemot kunder i Norden och Ben lux.

Många väljer att dra fördel av förmånliga villkor för att förlänga eller utöka kreditfaciliteterna.

I april sattes rekord när det gällde refinansiering av lån, 80 miljarder dollar.

- **MÅNGA FÖRETAG HAR** visserligen under en längre tid byggt upp likviditet själva, men de har samtidigt varit obenäpna att använda den. Nu ser vi ett uppdämt behov av finansiering, som även går utöver de redan tillgängliga resurserna.

I SLUTET AV förra året började förändringen märkas, enligt Ingrid Cijssouw.

- Först ut var de franska och tyska storföretagen. Sedan har även de nordiska bolagen blivit mer aktiva. Ett antal transaktioner har genomförts och ytterligare ett antal är i marknaden alternativt under förberedelse.

EN LYCKAD TRANSAKTION nyligen var refinansieringen av Telenors stand by-kreditfacilitet på 2 miljarder euro där RBS var Coordinator.

En annan var norska energinätsföretaget Statnett som utökade sitt kreditutrymme med 3 miljarder norska kronor till totalt 6,5 miljarder, i samarbete med en grupp banker med RBS som Sole Coordinator.

SVENSKA GRUVFÖRETAGET Boliden har nyligen tecknat ett avtal med ett antal banker, varav RBS är en, om ett avtal på 850 miljoner euro. Avtalet omfattar två kreditfaciliteter, en femårig på 450 miljoner euro och en treårig på 400 miljoner euro. Båda ersätter tidigare krediter. X

Hygien på önskelistan

TEXT HELENE MURDOCH FOTO BENJAMIN MADGWICK

Indier älskar att äta med händerna - samtidigt som endast 4 procent använder engångsblöjor till sina barn. Landet väntas dessutom snart gå om Kina som världens folkrikaste. Potentialen för hygienprodukter är därmed enorm för SCA.



Cecilia Edebo leder SCA:s satsning i Indien.

EN SNABBVÄXANDE OCH köpsugen medelklass. Ett land där det är lättare att teckna ett mobilabonnemang än att köpa engångsblöjor. Anledningarna är många till att Indien nu lockar till sig allt flera globala konsumentvaruföretag – och att försöken till att hitta till de indiska konsumenternas hjärtan blir allt mer kreativa.

Vågen av investeringar har kommit sedan den förra indiska regeringen 2012 lättade på restriktionerna, i förhoppningen att utländska företag skulle bidra till en modernisering av ett land där bara mellan 2 och 3 procent av alla dagligvaror säljs i butiker av modernare snitt. Pepsi, till exempel, investerar 5,5 miljarder dollar, Coca Cola 5 miljarder dollar och H&M ska öppna 50 butiker. Även globala livsmedelsjättar som Tesco och Carrefour satsar stort i Indien.

PARLAMENTSVALET I MAJ innebar ett regeringsbyte. Den nya regeringen lär rimligen också vilja göra egna reformer av den indiska detaljhandeln. Bharatiya Janata Party-ledda National Democratic Alliance (NDA) valdes med en av de största röstmajoriteterna någonsin i Indien. RBS makroanalytiker Sanjay Mathur påpekar att NDA därmed har en möjlighet att själv bestämma den indiska makroekonomiska politiken.

I motsats till i många andra länder utvecklas den indiska detaljhandelsmarknaden i ett samhälle där digitala och sociala medier samt mobilteknologi har en bred utbredning. Detta

innebär också att traditionella säljmodeller kan vara obsoleta. Företag som satsar på att skapa en köppplevelse som matchar hur konsumenterna vill handla, snarare än hur detaljhandelsföretagen är vana att sälja, kan bli de stora vinnarna.

Ett av de företag som har valt att satsa på denna komplexa marknad med jättepotezial är det ledande globala hygien- och skogsindustrieföretaget SCA, som nu bland annat bygger en egen fabrik i landet. Indien sällar sig därmed till de omkring 100 andra länder där SCA verkar.

– Det här en outvecklad, men fantastiskt lovande marknad, konstaterar Cecilia Edebo, Managing Director för SCA i Indien.

HYGIENPRODUKTER ÄR EN varugrupp som ligger högt på indiernas önskelista när de får mer i plånböckerna. Bara 4 procent av indiska föräldrar använder idag engångsblöjor. Samtidigt visar en rapport från undersökningsföretaget Transparency Market Research att Indien är världens snabbast växande marknad för blöjor med en förväntad årlig tillväxt på närmare 12 procent.

– Det innebär att det finns en stor potential för tillväxt som vi kan bearbeta, säger Cecilia Edebo.

FÖR SCA HAR det varit viktigt att hamna rätt i sin indiska satsning. Därför har bolaget lanserat sin största informations- och utbildningsinsats någonsin i samarbete med bland annat skolor, sjukhus och mödravård. Inom loppet av bara fem



Köpsuget ökar i världens största demokrati, Indien. Blöjor och våtservetter väntas bli storsäljare för SCA.

månader nåddes till exempel 780 000 mammor med information om vikten av hygien vid amning och skötsel av barn.

– Det känns bra att kunna göra skillnad. Kunskapsnivån hos många är låg och även små insatser kan rädda liv. För att knyta nya produkter till en etablerad kultur har vi tagit fram hudvårdsprodukter för barn baserade på den traditionella indiska läkekonsten Ayurveda, berättar Cecilia Edebo.

” Det innebär att det finns en stor potential för tillväxt som vi kan bearbeta.

ETT ANNAT AV projekten handlar om att öka medvetenheten om vikten av handhygien genom att lägga med produkter i lunchlådorna i det så kallade dabbawalla-systemet, som varje dag förser 200 000 yrkesverksamma Mumbai-bor med mat från hemmet eller någon matleverantör.

– Varje lunchlåda kompletteras med en desinficerande våtservett från Tempo och ett

paket med Tempo-näsdukar att rengöra sig med före respektive efter maten, som indierna äter med händerna. Vi vill skapa en ny vana, säger Cecilia Edebo.

GENOM EN LIKANDE kampanj i samarbete med McDonalds, biografkedjan Inox och kaffekedjan Cafe Coffee Day nådde SCA ut med sitt budskap om handhygien vid måltider till ytterligare 4 miljoner indier.

Allt detta är delar av SCA:s breda offensiv på den indiska marknaden, som inleddes hösten 2013 med bland annat Bollywood-stjärnan Karishma Kapoor i spetsen. I samband med lanseringen kommenterade hon att Indien är en perfekt marknad för handhygien eftersom indier älskar att äta med händerna.

SCA HAR DESSUTOM inlett uppförandet av en egen produktionsanläggning för hygienprodukter i västra Indien, en investering på 150 miljoner kronor.

– Det kan ta lång tid att få saker genomförda i Indien. Samtidigt innebär möjligheterna i världens största demokrati att ansträngningarna känns både självklara och långsiktigt fantastiskt lovande, säger Cecilia Edebo. X

SCA anlitar RBS i sin indiska satsning för bland annat cash management och valutaväxlingar. RBS har kontor i de tio största affärscentrumen i Indien, där banken har varit verksam sedan 1921.

I närbild med solceller:
Förvaltningschefen Bo
Thalén från Regionarkivet
och Lennart Ingefärdt från
RBS Nordisk Renting.



Nytänk på taket

TEXT ANNELI KAMLIN FOTO LEE KEARNEY

Att satsa på solceller ska alltid vara ett alternativ i fastighetsprojekt i Västra Götalandsregionen. Nyligen invigdes en stor anläggning på Regionarkivet i Vänersborg, en fastighet som ägs av RBS Nordisk Renting.



Ska gå ihop ekonomiskt, trots regniga dagar ibland.

REGNET ÖSER NER. Tunga droppar studsar på 1000 kvadratmeter nya, blanka solceller på Regionarkivets tak. Det är ingen lysande dag för solenergi.

Men att det regnar ibland är ingen nyhet.
– Totalt sett räknar vi ändå med att få god ekonomi i satsningen på solceller. Vi är till och med förvånade över att de ger så mycket energi som de gör. Periodvis kommer vi att ha ett överskott som vi kan sälja och skicka ut i det allmänna elnätet, säger Bo Thalén, mångårig förvaltningschef för Regionarkivet.

På tio år ska investeringen i en av Sveriges största takmonterade solcellsanläggningar ha betalats sig. Garantitiden är 25 år, medan den

tekniska livslängden beräknas till 35 år.

Satsningen på solenergi ingår dock i ett större sammanhang än Regionarkivets egen ekonomi. Västra Götalandsregionen har en uttalad ambition att systematiskt arbeta med klimatfrågor. Alternativet solenergi ska alltid beaktas.

- DET RÅDER STOR politisk enighet om att halvera energiförbrukningen till 2030 och att bli fossiloberoende. För att klara det behöver vi satsa på alternativ. Enigheten gäller även ambitionen att skaffa kunskap om solenergi. Därför var det väldigt roligt att få vara med om att inviga anläggningen på Regionarkivet, säger Ulla Y

Gustafsson (S), ordförande i fastighetsnämnden i Västra Götalandsregionen.

FÖR DEN SOM tror att det papperslösa samhället är här, kan en titt i Regionarkivet förändra världsbilden. Här lagras i första hand material från vården, och det handlar framför allt om papper, även om det också finns till exempel röntgenfilm och så kallade LTO-band för långsiktig förvaring av digitalt material.

- VARJE ÅR KOMMER det till flera hyllkilometer – patientjournaler, diarieförda handlingar, personalakter, skolbetyg etc. Regionen har fattat ett eget beslut att spara patientjournaler för all framtid, vilket går längre än lagens krav. Det främjar forskningen, men också invånarna direkt. När någon söker vård för ett ont knä kan doktorn ta fram röntgenbilder från patientens motorcykelolycka 25 år tidigare, säger Bo Thalén.

ARKIVET ÄR RESULTATET av en samverkan mellan Västra Götalandsregionen och Göteborgs stad. Fastigheten ägs av RBS Nordisk Renting, med Arkivnämnden som hyresgäst. Tillsammans med byggföretaget Skanska vann Nordisk Renting en offentlig upphandling om fastigheten 2005. Huset stod klart 2008.

– Miljöaspekterna har varit viktiga

ända sedan vi började planera huset. Vi skapade ett passivhus med en mängd lösningar för att minimera energiförbrukningen och skapa ett jämnt klimat, berättar Bo Thalén.

– Att satsa på solceller var en naturlig fortsättning.

FLERA TILLÄGGSINVESTERINGAR i form av utbyggnader har gjorts sedan fastigheten byggdes och ytterligare en är planerad. Solcellsanläggningen räknas också till tilläggsinvesteringarna.

– Vi vill bidra till att utveckla fastigheterna för att uppfylla vår kunds mål. Dessutom är det extra roligt att medverka i en investering som syftar till att öka användningen av förnyelsebar energi, säger Lennart Ingefärdt på RBS Nordisk Renting. X

Regionarkivet

Byggt: 2008

Lokalarea: 6 000 kvadratmeter

Solcellsanläggningens yta:

1 000 kvadratmeter

Antal hyllmeter arkiv: 100 000

Ökningstakt av arkivmaterial, per år:

3-5 000 hyllmeter

Populär aktivitet för allmänheten:

Släktforskning.

Månadens arkivhandling, maj:

En film om kanotpaddling på

Dalslands kanal från 1947.



Arkivmaterialet växer med flera kilometer varje år.



Reflektioner

Pär Magnusson
Chefsekonom,
RBS Norden

Superräntor blir kvar

SKULDDOMINANS ÄR ETT ord som jag tror kommer att återkomma en del i den ekonomiska debatten under kommande år.

Vad det betyder är helt enkelt att skulder i samhället har blivit så stora att räntekänsligheten i ekonomin gjort att det blir mycket svårt att höja räntor utan att utlösa en ekonomisk kris. Förmågan att kunna betala sina lån, såväl som tillgångspriser som till stor del bestäms av diskonterade räntor, påverkas så kraftigt av ränteändringar att själva politiken huvudsakligen får inriktas på just denna skuld- och tillgångsprisproblematik.

Till exempel är hushållens ränteutgifter i flera länder ungefär lika stora nu som de var 1998, men skulderna är ofta 2-3 gånger så stora. Alltså skulle en ränteuppgång få ett flera gånger större genomslag på hushållens ekonomi, och då inser man att det blir mycket svårare att höja räntan utan att samtidigt sänka ekonomin fullständigt. Dessutom har efterhand dessa låga räntor bidragit starkt till att bostadspriser ökat, och skulle räntan återgå till en nivå som var normal före den stora finanskrisen finns det en betydande risk att bostadspriser skulle falla.

Den "normala" räntenivån har helt enkelt sänkts rejält sedan krisens början.

Vi kan nog glömma att snabbt återgå till de räntenivåer som före den stora krisen betraktades som normala. Varje räntehöjning från dagens extremt låga nivåer får så mycket större effekt att det i praktiken har låst fast centralbankerna. De superlåga penningpolitiska räntorna är här för att stanna. X

-Fastigheterna är strategiskt väldigt viktiga för oss, säger Stefan Johanson, CFO på Din Bil AB, som valt ett samarbete med RBS Nordisk Renting för sju av sina största fastigheter.

TEXT ANNELI KAMLIN FOTO HÅKAN LINDGREN

Hus för bilar

Det är fart på bilförsäljningen i Sverige. Din Bil Sverige AB ser fram emot ett rekordår. Samtidigt måste man satsa för framtiden på sina varumärken och bygger om fastigheterna för att införa nya koncept.

VARJE DAG KOMMER drygt 40 personer och hämtar ut sin nya Audi eller Volkswagen från bilhallen i Hammarby i södra Stockholm.

- Vi kommer att notera all time high för försäljningen totalt i Sverige i år. Vi räknar med att sälja 50 000 bilar, att jämföra med 25 000 år 2006, berättar Stefan Johanson, CFO för Din Bil Sverige AB.

Din Bil, vars huvudkontor också ligger i Hammarby, möter i dag sina kunder på 37 försäljningsställen i Stockholm, Göteborg och Malmö med varumärkena Volkswagen, Skoda, Audi, Seat och Porsche. Det hela började med att Scania började importera Volkswagen till Sverige 1948, och fortsatte med det fram till 2002, då Din Bil togs över av tyska Volkswagen AG.

Gentemot kunderna är det bilmärkena som lyfts fram, inte företagsnamnet.

- Det är inte så många som känner till Din Bil, men det är precis som det ska vara. Vi vill profilera varje märke för sig, säger Stefan Johanson.

EN VIKTIG DEL av profileringen är lokalerna, med bilhall och verkstad. Marknadsföringskonceptet utvecklas hela tiden, och nu är det dags för ett nytt. Därför är anläggningen i Hammarby under ombyggnad.

- Det nya konceptet för våra showroom kallas modularkoncept och knyter an till Volkswagens flexibla produktionstekniska plattform.

Ombyggnaden pågår samtidigt på alla anläggningar och är en storsatsning.

- Processen underlättas av att denna fastighet, och sex andra som vi utnyttjar, ägs av RBS Nordisk Renting. Vi har en lång relation och en löpande dialog med dem, säger Stefan Johanson.

Samarbetet med RBS Nordisk Renting gäller Din Bils största anläggningar och inleddes 2004.

- Vi stod inför stora förändringar och behövde investera tungt i fastigheter, management och marknadsföring. Att RBS Nordisk Renting gick in som ägare i både befintliga och nybyggda anläggningar gjorde att vi frigjorde behövt kapital, säger Stefan Johanson.

- SAMTIDIGT BEHÖLL VI den strategiska kontrollen över fastigheterna, vilket är väldigt viktigt. Fastigheterna spelar en central roll för vår verksamhet. Vi kan inte bara flytta.

Ett inarbetat läge som kunderna hittar till är avgörande.

” En viktig del av profileringen är lokalerna.

- Dessutom måste övrig logistik fungera. Vi har leveranser av bilar in och ut, samtidigt som många besökare kommer till bilhall och verkstad. Här i Hammarby har vi till exempel 130 kunder varje dag som lämnar in sin bil på service. Det totala lagret med begagnat uppgår till 3 000 bilar, som omsätts ungefär tio gånger på ett år.

TOTALT FÖRFOGAR DIN BIL över 450 000 kvadratmeter lokaler, varav hälften ägs av RBS Nordisk Renting.

Bilhallen i Hammarby har legat på samma plats ett halvt sekel.

- Det har hänt mycket här i området under den tiden. Där det från början fanns en del tveksamma kvarter har en helt ny stadsdel, Hammarby Sjöstad, vuxit upp. Gränserna suddas ut, men vi ligger fortfarande i gränslandet. Det märks på bland annat fastighetspriserna, säger Stefan Johanson. X

Nordea emitterade i schweizerfranc.

Stark bas i Schweiz

TEXT HELENE MURDOCH FOTO NORDEA

Medan euron har skakats av oroligheterna i Ukraina är schweizerfrancen fortsatt stark. Den relativt stabila marknaden, en bred investerarbas och möjligheten att ge ut obligationer för mindre belopp lockar.

SCHWEIZ ÄR DEN sjätte största kapitalmarknaden i världen och perfekt för "mindre" obligationslån. Det berättar Roland Plan, Country Executive Switzerland Markets & International Banking hos RBS.

- För obligationer i schweizerfranc räcker det med en volym på 150 miljoner schweiziska franc. För euroobligationer krävs ofta 500 miljoner.

Men Roland Plan menar att det finns ytterligare faktorer som gör att internationella emittenter dras till den schweiziska marknaden.

- ETT VIKTIGT SKÄL att komma hit är den starka och breda investerarbasen, alla med fokus på olika löptider. Här finns allt från privata investerare och bankernas treasury-avdelningar med fokus på 2-3 års löptid, till fondförvaltare som investerar i instrument som löper på 4-7 år. En fjärde investerargrupp är försäkringsbolagen som har ett perspektiv på 7 år eller längre, och slutligen har vi pensionsfonderna med löptider på 10 år eller mer.

- Fem olika typer av investerare

som kompletterar varandra, utan att någon dominerar, ger stabilitet, säger Roland Plan.

Efter mer än 20 år på den schweiziska obligationsmarknaden är RBS väl förtrogen med de schweiziska investerarna och en aktiv arrangör när nya CHF-obligationer emitteras.

EN AV DESSA emittenter är Nordea. Efter flera veckors noggrann övervakning av marknaden gav Nordea i mars 2014 ut en ny senior unsecured benchmarkobligation i schweizerfranc. Obligationen, som löper på 5,5 år, erbjöd en attraktiv ränta på 0,75 procent och mottogs väl.

- Den här löptiden är verkligen en "sweet spot" för schweiziska förvaltare, förklarar Roland Plan.

- Nordea är en ganska ofta förekommande emittent på CHF-marknaden och det här lånet visar hur högt Nordea värderas av investerarna här.

Totalt tecknades 68 ordrar av investerare av olika slag. Majoriteten tecknade sig för mellan 2 och 5 miljoner franc. X



Medarbetarporträtt: Sandra Sennerlöv

Kör: Volvo (född och uppvuxen i Torslanda, Göteborg).

Bor: Sundbyberg utanför Stockholm.

Kan: Säga sitt telefonnummer snabbt på danska.

Sportmerit: Silver i Scandinavian Open i brasiliansk jiu jitsu

Gillar: Långresor, senast Costa Rica, dessförinnan Sri Lanka.

Tidig yrkeserfarenhet: Bra på persienner, efter extrajobb i morfars företag under loven.

” Bra känsla att kunna leverera snabbt

TEXT ANNELI KAMLIN FOTO HÅKAN LINDGREN

Inga slag eller sparkar, utan fokus på att få ned sin motståndare på marken och ta kontrollen. Så lyder en beskrivning på nätet av brasiliansk jiu jitsu, en sport som Sandra Sennerlöv har valt ut som sin favorit.

HON HAR SEDAN gymnasietiden tränat olika typer av kampsport och förutom den rent fysiska utmaningen värderar hon andra aspekter av denna idrott.

– Det är ju speciellt att vara så intim med främmande människor som man är under matcherna där. Närbakten kräver ett visst förhållningssätt, en ödmjukhet.

MÖJLIGEN KOMMER DEN kvaliteten till nytta i Sandra Sennerlövs mer fysiskt stilsamma dagliga arbete på RBS Global Transaction Services Origination i Stockholm. Där har hon i alla fall många personliga kontakter. Arbetsområdet är gränsöverskridande cash management-lösningar.

– En bra dag på jobbet har jag haft givande kundmöten och kunnat leverera. På företagssidan arbetar jag till stor del med inboundkunder, det vill säga företag som har sin huvudkontakt med RBS i ett annat land, men även driver verksamhet i Norden. För dem kan det ha varit en lång resa genom vår stora organisation innan de kommer till oss, och då känns det extra bra att snabbt kunna erbjuda en praktisk lösning.

DEN VANLIGASTE kundgruppen för Sandra Sennerlöv är annars finansiella institutioner i Norden.

– De nordiska bankerna väljer att samarbeta med oss när det gäller internationella transaktioner, eftersom vi kan erbjuda dem tillgång till RBS globala nätverk.

Internationella utblickar lockar Sandra, som gillar att resa ofta och långt. Nyligen praktiserade hon också på RBS i Dubai.

Hennes första jobb på RBS var i

Köpenhamn, på Global Transaction Services Operations. Då bodde hon i Lund och pendlingstiden var 1,5 timme i vardera riktning med Öresundståget. I bästa fall.

– Den 23 december 2010 var jag kvar på kontoret när de stängde Öresundsbron på grund av isvindar. Min chef hann bjuda in mig att fira julafton hemma hos hans familj, men sent på kvällen öppnade de bron igen.

EFTER NÄSTAN TVÅ år i Köpenhamn och med nyvunna kunskaper i danska, flyttade hon och maken till Stockholm. Efter en tid på Middle Office i Stockholm började Sandra jobba mer kundnära på Global Transaction Services och fick en humanare restid till jobbet. Hennes man veckopendlar däremot till Göteborg.

– Jag trivs väldigt bra i Stockholm. Den enda nackdelen är att jag inte har hittat något bra träningsställe för kampsport. Jag saknar att rulla runt på mattan. ×