

Banker tänker om: Tuffare krav  
styr den egna upplåningen. Sid 8

USA lockar: Giganter väljer  
RBS för affärer i dollar. Sid 10

# Release

EN TIDNING FRÅN RBS NORDIC REGION • NR 3 • NOVEMBER 2014

## Skarpt läge

Nye VD:n Henrik Sjölund rustar Holmen  
för att möta strukturförändringar.

# Osäkerheten har släppt

Närmare 300 år har RBS haft sin hemvist i Skottland. När skottarna röstade om självständighet var det därför en fråga som engagerade både oss inom banken och många i vår närhet, även här i Norden.

Utfallet av folkomröstningen blev nej. Skottland kommer även i fortsättningen att vara en del av Storbritannien. Det innebär att lugnet har lagt sig och arbetsron återkommit. Osäkerheten är över.

Det ligger i finansmarknadens natur att vara rädd för förändring. En stor del av marknadsmekanismerna bygger på möjligheten att kunna bedöma ett framtida värde eller att bestämma ett värde i dag baserat på en potentiell utveckling.

Osäkerhet om vad framtiden innehåller bemöts därför ofta med skepsis och ses som negativt. Det gällde även frågan om Skottland.

## ” RBS har ett långsiktigt perspektiv

Rent konkret skulle ett ja till självständighet ha inneburit att RBS flyttat huvudkontoret från Edinburgh till London. Däremot var det aldrig aktuellt att lämna Skottland helt eller att banken i stort skulle påverkas.

Från bankens sida har vi hela tiden framhållit att RBS har ett långsiktigt perspektiv. I Norden arbetar vi vidare med att minimera osäkerheten för våra kunder genom våra produktområden finansiering, riskhantering och betalningar.

Under 2014 har RBS firat tioårsjubileum i Norden. Vi vet att våra nordiska samarbetspartners uppskattar stabiliteten i vår närvaro här. Det blir många år till.



*Reinhold Geijer*

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  
Fredrik Stehn

Produktion Kung & Partners  
Tryck Åtta.45, Solna



FOTO: A.P. MØLLER-MÆRSK

A.P. Møller-Mærsk  
har sjösatt sin första  
dollarobligation.

## Mærsk i sin första dollaraffär

**DANSKA STORKONCERNEN** A.P. Møller-Mærsk har givit ut en obligation i US-dollar. Det är första gången bolaget agerar på dollarmarknaden och RBS spelade en nyckelroll i processen.

– A.P. Møller-Mærsk, det världsledande danska energi- och sjöfartskonglomeratet, är en relativt ny aktör på obligationsmarknaden. De senaste åren har bolaget ändrat sin finansieringsstrategi och skapat obligationsprogram först för euromarknaden och nu senast för dollarmarknaden, berättar Tobias Berdal-Sørensen på RBS Debt Capital Markets i London.

Bolaget gav i september ut två obligationer på 5 år och 750 miljoner dollar respektive 10 år och 500 miljoner dollar med RBS som joint bookrunner.

– Eftersom bolaget är mångsidigt och jämförande objekt saknas omfattade emissionsprocessen flera moment för att stämma av prissättningen mot marknaden. Efterfrågan var mycket stor och utfallet positivt, säger Tobias Berdal-Sørensen.

A.P. Møller-Mærsk har ett naturligt behov av dollar, främst genom sina verksamheter inom sjöfart och oljeindustri.

## Banker debuterar i pund

**SÄVÄL NORDEA SOM** Danske Bank valde att i början av september emittera obligationer i brittiska pund. I båda fallen gällde det säkerställda obligationer, där bankernas egna portföljer av bolån fungerar som bakomliggande säkerhet. Transaktionerna var de första i sitt slag för båda bankerna.

Genom emissionerna breddar bankerna sin

investerarbas och minskar beroendet av marknaderna i inhemsk valuta och euro.

Tidpunkten valdes med tanke på en gynnsam kombination av valutaförutsättningar och prissättning.

Obligationerna var 3-åriga så kallade floating rate notes. Båda var på 500 miljoner pund. RBS var som enda bank med och ledde båda transaktionerna.

Med stövlarna på. Holmen rustar sig för omställningen till nya förutsättningar.

# Framsynt i skogen

TEXT ANNELI KAMLIN FOTO FREDRIK STEHN

Holmens nytillträde VD Henrik Sjölund är inte alls ny, inte i företaget och inte i skogsindustrin. Men i sin nuvarande roll får han större möjligheter att utveckla bolagets potential på en marknad som delvis är utmanande men också har många ljuspunkter.



Större utrustning än så här kan krävas, men sågade trävaror har en potential.



En framtidsprodukt från Holmen och Victoria's Secret. Kartong är ett produktsegment som växer.

**EN DRÖM I ROSA** med en ros på toppen, fylld med parfym från tonåringarnas favoritmärke Victoria's Secret. Det är framtiden för skogsindustriföretaget Holmen.

Förpackningen är nämligen tillverkad i kartong av varumärket Invercote från just Holmen.

– Marknaden för kartong är väldigt intressant för oss. Här finns en stor potential. Ju mer komplexa kartongprodukterna är, desto bättre passar de oss och vi har väldigt starka varumärken, säger Henrik Sjölund, sedan i april VD för Holmen.

**SUGET EFTER FINT** förpackad kosmetika, champagne, elektronik och liknande bådär gott för framtiden. Kundföretagen bygger sina egna varumärken med hjälp av förpackningarna, vilket gör att Holmens kunskaper får en central roll. Produktutveckling i samarbete med kunderna kommer alltmer i fokus.

– Även om marginalerna är relativt bra inom vissa kartongsegment är de generellt sett små i vår bransch. Det är extremt viktigt att skapa konkurrenskraft med hjälp av så effektiva processer som möjligt, säger Henrik Sjölund.

Flöden utan avbrott ska också gälla för betalningarna till och från Holmen. Runt 90 procent av försäljningen sker i Europa via egna försäljningsbolag.

**GENOM ETT SAMARBETE** med RBS har Holmen skapat en cash management-lösning för Belgien, Frankrike, Holland, Irland, Italien, Spanien, Tyskland och Österrike, där flödena samlas i en gemensam så kallad cash pool.

Intäkterna är alltså till stor del i euro, medan kostnaderna domineras av svenska kronor.

– Det innebär att vi arbetar en hel del med växling och säkring av valutor, vilket RBS också hjälper oss med, säger Holmens ekonomi- och finansdirektör Anders Jernhall.

Samarbetet är ett exempel på att nordiska företag drar nytta av bankens nätverk.

– Vi uppskattar att RBS står för kontinuitet på den nordiska marknaden, säger Anders Jernhall.

**KONTINUITET ÄR OCKSÅ** ett begrepp som passar bra på Henrik Sjölund's roll i Holmen. Han har arbetat inom företaget sedan 1993, fram till nu med produktområdet tryckpapper.

– Min tid som VD för Holmen Paper har präglats av omstrukturering och omställningar mot specialpapper, säger han.

Fallande efterfrågan och pressade marginaler är verkligheten för tidningspapper. Från Holmens sida väljer man i detta läge alltså att mer fokusera på specialpapper som utnyttjar den färiska fiberns egenskaper och ger konkurrensfördelar.

– Vi jobbar hårt med att ställa om produktionen och gör allt mer tryckpapper anpassat för direktreklam, magasin, böcker med mera. Det kräver även en omställning av försäljningsorganisationen mot nya kundsegment.

**FÖRUTOM KARTONG OCH** tryckpapper producerar Holmen sågade trävaror.

– Vi har investerat i ett nytt sågverk och ser en hel del intressanta möjligheter för sågade trävaror, från gjutformar till finsnickeri.

Till Holmens framtid hör att utvidga sina geografiska marknader.

– Vi tittar till exempel på Kina för kartong och Nordafrika för sågade trävaror, säger Henrik Sjölund.

Skogs- och energitillgångar bidrar till att ge företaget en stabil bas.

– Vi är en av Sverige största skogsägare med 1,3 miljon hektar skog. Vi avsätter mer än vi måste till naturvård och brukar 1 miljon hektar. En del använder vi själva, övrigt säljs till andra skogsindustrier och lokala sågverk.

När det gäller el är Holmen till cirka 40 procent självförsörjande och producerar grön el genom vattenkraft och vindkraft.

**BRANSCHORGANISATIONEN** Skogsindustrierna har låtit simulera olika framtidsscenarioer för skogsindustrin. Resultatet summeras i en rapport med rubriken "Så bra kan det bli", eftersom det visar att framtiden ser ljus ut när det gäller bland annat kartong, trävaror och utvecklingen av nya, innovativa skogsbaserade material. Samtidigt är de yttre spelreglerna viktiga.

– Samhällsfrågor är betydelsefulla för oss, säger Henrik Sjölund.

– Inskränkningar i skogsägarnas rätt att bruka sin mark, kilometerskatt på transporter, fastighetsskatt på vattenkraftverk och gränsvärden för svavelutsläpp från fraktfartyg är exempel på politiska beslut som fått eller skulle få stora effekter för oss.

**HAN ÄR OPTIMIST** om branschen på sikt, och inte minst om Holmens roll.

– All vår produktion är baserad på förnybar råvara från hållbart brukade skogar. Det är en stor fördel för miljöns skull och även marknadsmässigt. X

## Holmen i korthet

Skogsindustriföretaget Holmen har rötter i 1600-talet och har fem affärsområden: Holmen Paper, Iggesund Paperboard, Holmen Timber, Holmen Skog och Holmen Energi.

Holmen har produktion i Sverige, England och Spanien.

Koncernens omsättning var 16 miljarder kronor 2013. Holmen är noterat på Nasdaq Nordic.

Storägare är LE Lundbergföretagen.

# Säkert i Thailand

TEXT HELENE MURDOCH FOTO INGEMAR LINDEWALL

Servicenivå och tillförlitlighet var viktiga faktorer när den globala säkerhetsjätten Securitas nyligen valde RBS som leverantör av cash management-tjänster i Thailand.



Securitas vill vara nära kunderna.

**FRÅN EN BLYGSAM** start för 80 år sedan med tre anställda, har Securitas vuxit till ett globalt marknadsledande säkerhetsföretag med fler än 300 000 anställda i 52 länder. En av de nyare marknaderna är Thailand där Securitas etablerade sig 2009 i enlighet med sin strategi att växa på nya marknader i bland annat Asien genom förvärv. I Thailand fokuserar Securitas främst på specialiserade bevakningstjänster kombinationer av säkerhetslösningar.

– Den thailändska marknaden för säkerhetstjänster är stor. Det är viktigt att vara nära kunderna, som finns över hela landet, vilket innebär att vår organisation är väldigt utspridd, förklarar John Wong som är Group Cash Manager på Securitas.

John Wong är stationerad i Dublin i Irland, där Securitas etablerade sitt Group Treasury Center, GTC, i slutet av 1980-talet.

**GENOM SECURITAS FÖRVÄRV** på olika håll i världen övertar företaget ofta bankrelationer som inte hör till de egna utvalda bankerna. Policyn

internt är att bolagen inom koncernen gradvis ska byta banker i den mån det är möjligt.

– GTC har redan relationer med internationella banker, vilket medför att vi spelar en nyckelroll när det gäller att introducera dem för våra lokala team och därmed underlätta övergången. Efter denna inledande introduktion väljer dock den lokala ledningen bank på egen hand, säger John Wong.

**I THAILAND VALDE** Securitas nyligen att inleda ett samarbete med RBS, efter att ha sökt en bank som kunde möta alla krav gällande löpande cash management-frågor som löneutbetalningar.

– Vi prioriterade att hitta en säker och pålitlig online-lösning, attraktiv prissättning och stabilare relationer med snabbare hantering från bankens sida. Dessa faktorer, tillsammans med den personliga service och de skraddarsydda lösningar som RBS kan erbjuda avgjorde valet, säger John Wong.

– Den största utmaningen för RBS var vår geografiska spridning i Thailand, men det löstes genom att RBS samarbetar med lokala banker. X

# Lägger rör på höjden

TEXT ANNELI KAMLIN FOTO ILJA C. HENDEL

Tillväxt är i fokus för Norska VVS-grossisten Brødrene Dahl, en del av storkoncernen St Gobain. Logistiken är en grundpelare för verksamheten och måste vara supereffektiv. Det nya höglagret i Oslo fördubblar kapaciteten.

**HUR SÄGER MAN** "stort" så att det verkligen går att förstå?

Det är en filosofisk fråga att ställa sig vid ett besök på Brødrene Dahls centrallager i Langhus utanför Oslo. Det är nämligen stort. Våldigt stort. Där finns också ett höglager som är högt. Våldigt högt. Och kranar som är både väldigt höga och väldigt snabba.

” Den här lösningen passar oss. Det är inte vår bransch att äga fastigheter.



Brødrene Dahl har 27 000 produkter i lager.

Den här anläggningen är navet i den omfattande logistikapparat som utgör företagets verksamhet i Norge.

– Tidigare skedde våra leveranser via regionala lager. Nu samlas i stället allt gods här, berättar Jan G. Vere, logistikdirektör för Brødrene Dahl.  
– Både driften och inköpen sker nu effektivare. På så sätt uppnår vi ett större produktsortiment, kortare distributionstid och lägre kostnader.

**INLEVERANSER, LAGRING, PLOCKNING** och utleveranser sker i ett flinlipat maskineri som hela tiden växer.  
– Vi är inriktade på expansion, bland annat för att verksamheten kräver stora volymer.

Många ordrar är små, vilket gör att det krävs mycket hantering, och servicegraden hög.

– Om vi får ordern före kl 16 kommer varan fram före kl 7 nästa morgon. Det gäller nästan hela Norge. Lagret är i drift dygnet runt.

Norska Brødrene Dahl ingår i den franska jättekoncernen St Gobain och har systerbolag i de andra nordiska länderna. Företaget arbetar mot proffsmarknaden. En typisk kund är en rörmokare som behöver delar till ett uppdrag hos en kund, kanske bara några enstaka rörkopplingar.

**- MEN EN LEVERANS** kan också omfatta ett helt lastbilslass, säger Jan G. Vere.

Stora investeringar har på senare år skett i att utvidga centrallagret och att installera en automatiseringsanläggning.

– Genom den senaste expansionen, med höglagret som blev klart i våras, fördubblar vi kapaciteten.

Den nya delen är en byggnad som länkar ihop två av företagets tidigare lokaler.

– Däremellan gick tidigare en kommunal väg. Vi fick köpa marken, mot löfte att bygga en ny

## Brødrene Dahls centrallager

**Fastighetsägare:** RBS Nordisk Renting

**Lokalarea:** 46 000 kvadratmeter

**Högsta höjd:** 25 meter

**Produkter i lager:** 27 000

**Ordrar:** 3 miljoner per år

**Inleveranser per dag:** 40–50 trailers

**Utleveranser per dag:** 100–120 distributionsbilar och trailers

**Kunder:** Rörläggare, entreprenörer, stat/kommun, industri (olja, gas, sjöfart, varv etc).



Många rör i många våningar. Det nya höglagret innehåller bland annat ett helautomatiserat system med kassetter för hantering av rör. Brødrene Dahls logistikdirektör Jan G. Vere är van vid höga höjder.

väg som går runt fastigheten i stället.

Höjden på byggnaden blev också föremål för förhandlingar med kommunen.

**- VI VILLE BYGGA** så högt som möjligt. Automatiseringsanläggningen är en stor investering. Kranarna kostar lika mycket oavsett höjd, men nyttan blir större om kranarna är högre.

Slutresultatet är en stålkonstruktion som från marken ser ut att nästan aldrig ta slut. Perspektiven är svåra att ta in. Bara genom att gå upp för de sex trappavsatserna intill är det möjligt att förstå hur högt lagringsutrymmet är.

**HÖGLAGRET BESTÅR AV** två delar. I den ena lagras produkter på pallar, europallar och långpallar för duschkabiner. I den andra finns stålrör av alla tänkbara slag och dimensioner. De ligger upp-

sorterade i löstagbara fack, så kallade kassetter, som vart och ett klarar en vikt på 1,5 ton. Den datorstyrda jättekranen sveper fram och tillbaka för att ta ut respektive lägga in kassetterna.

**- DET ÄR EN OTROLIGT** effektiv hantering jämfört med att köra allt på truckar, säger Jan G. Vere.

Brødrene Dahls partner i fastighetsfrågor är sedan 1999 RBS Nordisk Renting, som i flera omgångar, även nu senast, medverkat i företagets expansion.

**- DEN HÄR LÖSNINGEN** passar oss. Det är inte vår bransch att äga fastigheter. Däremot är det viktigt för oss med en fastighetsägare som är lyhörd för våra behov och underlättar vår expansion. En sådan har vi i Nordisk Renting, säger Jan G. Vere. ×



– Nu har vi en otroligt effektiv hantering, säger Jan G. Vere.

# Banker styr om upplåning

TEXT ANNELI KAMLIN ILLUSTRATION MATTIAS KÄLL

Bankernas anpassning till tuffare krav på kapitaltäckning pågår. På sistone har klargöranden av reglerna skapat större aktivitet när det gäller finansieringen. Ett exempel är SEB:s miljardtransaktion i euro för att fylla på supplementärt kapital, så kallat Tier 2-kapital.



Hampus Brodén, Head of Group Financial Management på SEB.

**FÖR BANKER STYRS** finansiella beslut till stor del av regulatoriska förhållanden.

– Det kommer omfattande material om nya regelverk för banker varje månad. En hel del av dessa handlar om hur balansräkningen får se ut. Olika mål kan stå i konflikt med varandra och förändras dessutom med tiden, vilket innebär att det är viktigt att förstå vart utvecklingen är på väg för att kunna fatta beslut om optimering av olika faktorer, säger Hampus Brodén, Head of Group Financial Management på SEB.

**SEDAN NÅGRA ÅR** pågår en kraftig förändring av regelverket kring bankernas kapitaltäckning. Det är hårdare tag som gäller, och utgångspunkten är den nya generationen regler, som har samlingsnamnet Basel III.

– Den svenska tillämpningen av regelverket är dessutom betydligt tuffare än andra länders, vilket har sin grund i 1990-talets svenska bankkras

och efterspelet till den, säger Phil Pearce, ansvarig för nordiska kunder inom Hybrid Capital & Balance Sheet Solutions på RBS i London, en del av RBS team för rådgivning i balansräkningsfrågor till storbanker i Norden och Europa.

**NYLIGEN HAR FINANSINSPEKTIONEN** kommit med uppdaterade nyckeltal för bankernas kapitaltäckning.

– Det innebär att läget har klarnat något jämfört med tidigare, säger Hampus Brodén.

Klargörandet har bidragit till att SEB gått ut på finansmarknaden med ett obligationslån som räknas till kategorin Tier 2-kapital.

**- DET GÄLLER 1 MILJARD EURO** med en löptid till 2026 och 2,5 procents ränta. Vi behövde ersätta ett tidigare instrument av samma sort och valde att gå ut i slutet av maj. Det har visat sig vara ett bra val av tidpunkt, med tanke på hur spreadarna har ut-



Hårdare regler påverkar bankernas egen upplåning.

vecklats sedan dess, säger Hampus Brodén.

Senast SEB genomförde en Tier 2-transaktion var 2011,

så eurotransaktionen innebär en comeback på marknaden. RBS var med som arrangör och marknadsgarant i affären.

– Vi uppskattar RBS för deras roll som bollplank i balansräkningsfrågor, säger Hampus Brodén.

## ” Vi uppskattar RBS för deras roll som bollplank i balansräkningsfrågor

Tier 2-kapital har sin benämning efter rangordningen i bankens balansräkning. Man talar i regulatoriska sammanhang om två ”lager” av bankers skulder, Tier 1 och Tier 2.

Finansinspektionen har specificerat hur mycket av varje slag en bank måste ha.

Skulderna grupperas efter senioritet, det vill säga i vilken ordning dess långivare får betalt i en eventuell krissituation. Först i kön står allmänheten, sist aktieägarna. Däremellan finns ett antal finansiärer med olika typer av obligationer.

**TIER 1-KAPITALET** är det mest juniora och består till största delen av kärnprimärkapital, det vill säga aktiekapital och vinstmedel, men även så kallat hybridkapital, också benämnt Additional Tier 1 capital.

– Hybridkapital blir alltmer intressant. Det består av obligationer med obegränsad löptid, vilket gör att det liknar aktiekapital. Vi kommer att få se en ökad efterfrågan från bankernas sida på de typer av finansiella instrument som bidrar till att de lever upp till de nya kraven på mer och bättre kapital, säger Phil Pearce.

**TIER 2-KAPITAL, ELLER** supplementärt kapital, får täcka förluster före mer seniort kapital. Det är mer riskfyllt för investerare att inneha och därför dyrare.

– Generellt blir kostnaderna för alla våra finansiella insatssvaror – eget kapital, upplåning och likviditet – högre i och med de strängare regulatoriska kraven, säger Hampus Brodén.

– Det innebär att banker behöver ta mer betalt från och ge sämre betalt till sina kunder, även om det inte hämmar vår förmåga att stötta dem i stort.

Att de svenska kraven är extra tuffa ser han på sikt som ett potentiellt konkurrensmässigt problem gentemot banker i andra länder.

– Dock finns det en kompenserande faktor i att de strikta reglerna gör nordiska

aktörer mer attraktiva på finansmarknaderna. Investerare och kunder uppskattar tryggheten som systemen ger. Det hade vi också fördelar av i vår Tier 2-transaktion. X

# SSAB utökar med Frankrike

TEXT ANNELI KAMLIN

**SVENSKA STÅLKONCERNEN** SSAB är i högsta grad en internationell koncern, med verksamhet i 45 länder och stora betalningsströmmar som följd. En stor del av affärerna görs i Europa. För två år sedan valde bolaget att i samarbete med RBS införa en ny lösning för cash management. Syftet var att effektivisera de ekonomiska flödena och använda likviditeten så bra som möjligt.

**- VI VALDE DENNA** gång att prioritera Västeuropa, där vi såg störst utvecklingspotential. Sex länder kom då med i den nya lösningen, säger Anna Norfjell, SSAB:s Cash Manager, med bas i Bryssel.

Nyligen utvidgades gruppen av länder med Frankrike.

– Förändringen innebär inte minst att den franska verksamheten nu också omfattas av vår cash pool-lösning, där flöden i euro från olika länder samlas på ett och samma konto. Det är en stor fördel från ett koncernperspektiv, säger Anna Norfjell.

**LIKSOM TIDIGARE VAR** SSAB dock angelägna om att implementeringen skulle ske med minsta möjliga störning för de lokala kontoren.

– Det har gått väldigt smidigt att lägga om rutinerna, trots att mycket är nytt. Den nya lösningen fungerar bra, säger France Thenard vid SSAB:s Paris-kontor.

SSAB har funnits på den franska marknaden i 40 år. Kunderna finns bland annat inom fordonsindustrin och byggsektorn.

– Tillägget av Frankrike är ett exempel på att en befintlig cash pool-struktur går utmärkt att utvidga vid behov. Att lägga till ett land innebär inte att grundkonceptet ändras, säger Håkan Bergqvist, vid RBS Global Transaction Services i Stockholm. X

# RBS kan USD

TEXT HELENE MURDOCH FOTO MATTIAS NILSSON

Handelsbanken, Statoil och A.P. Møller-Mærsk. Allt fler nordiska företag och finansiella institutioner väljer RBS när de börjar titta västerut för att emittera i USD.

– Vi är kända som obligationsexperter, säger Victor Forte, Head of Syndicate och Managing Director på RBS i USA.

**IBLAND ÄR DET** en fördel att vara lite mindre. Det är åtminstone enligt Victor Forte en av anledningarna till att RBS så framgångsrikt kan konkurrera med stora amerikanska aktörer om obligationer i US-dollar för jätteföretag som AT&T, McDonalds, Daimler, Toyota och Rio Tinto.

– Vi kan inte konkurrera i samma liga som de största amerikanska bankerna. Men vi kan erbjuda en annan infallsvinkel. Vår styrka är att vi endast arbetar med fixed income, ett område där vi är rankade bland de tre bästa i USA hos de kunder vi väljer att fokusera på, säger Victor Forte.

– **EFTERSOM VI JOBBAR** med färre kunder kan vi engagera hela vårt breda kunnande och fokusera helt på varje enskild affär. Våra syndikerings- och DCM-team kan genomlysaffären och erbjuda det stöd som behövs i varje steg i processen. Det vi erbjuder är skräddarsydda lösningar framtagna för att passa varje enskild emittent.



Victor Forte är expert på USA.

Företag och finansiella institutioner kan välja mellan många olika sätt att skaffa kapital. Förutom att ge ut obligationer på den egna marknaden i lokal valuta, kan de välja att ge ut obligationer på andra marknader och i olika valutor. Som emittent kan



Amerikanska investerare är intresserade av Norden.

man dra fördel av att räntorna varierar mellan länderna. Just nu växer intresset bland nordiska företag och finansiella institutioner för att ge ut och registrera obligationer i US-dollar, så kallade yankeeobligationer, för att få tillgång till världens största kapitalmarknad.

– Ibland kan man välja mellan olika valutor. Med vår globala närvaro och internationella expertis inom fixed income kan vi ge råd om bästa valuta för olika transaktioner, säger Victor Forte.

**INTRESSET MELLAN AMERIKANSKA** investerare och nordiska företag och finansiella institutioner är ömsesidigt enligt Victor Forte.

– Under de senaste fem årens turbulenta läge på världens finansmarknader har amerikanska investerare sett Norden som en "safe haven" – särskilt

när de har varit ute efter nya sätt att diversifiera sina innehav, säger han.

– I nuläget är amerikanska investerare mycket intresserade av att investera i nordiska företag. Den amerikanska marknaden skulle faktiskt gärna se fler emittenter från Norden.

**FÖR NORDISKA KUNDER** är en viktig orsak till att anlita RBS för transaktioner i US-dollar bankens kunniga och erfarna syndikerings-team under ledning av Victor Forte. Han har arbetat med syndikerings-team i 17 år, varav sex år som chef för US Debt Syndication hos Lehman Brothers. På hans tid fanns Lehman Brothers alltid bland de handlare och investmentbanker som hade högst marknadsandel i segmentet för inhemska obligationer.

**RBS NORDAMERIKANSKA** verksamhet täcker ett brett kompetensområde från Debt Capital Markets, Fixed Income Sales & Trading and Origination samt Global Transaction Services.

Bland aktuella affärer för nordiska kunders räkning finns en 5-årig icke säkerställd så kallad dual-tranche-obligation på 1,4 miljarder dollar för Handelsbanken samt samma typ av obligationer för A.P. Møller-Mærsk, en 5-årig på 750 miljoner dollar och en 10-årig på 500 miljoner dollar. Dessutom ett 5-årigt FRN-lån för Statoil på 3 miljarder dollar liksom icke säkerställda obligationer på 5, 10 och 30 år för samma bolag. X



Den högprofilerade byggnaden rymmer även i fortsättningen SEB, men plats skapas också för nya hyresgäster.

## SEB kvar i Rissne

TEXT ANNELI KAMLIN

SEB har tecknat ett nytt hyresavtal med RBS Nordisk Renting i det så kallade Bankhus 90 i Rissne. Viss verksamhet kommer att rymmas i huset till 2031.

**DET SVÄNGDA, VITA** huset strax norr om Stockholm har varit ett landmärke sedan det stod klart 1992.

– Vi lät bygga det åt oss själva och skapade en fastighet av hög kvalitet. Det känns fortfarande modernt, säger Mikael Helsing, fastighetschef på SEB.

Huset kom till som en satsning på moderna arbetsplatser, och med tankar på att förlägga även huvudkontoret hit. Som mest har SEB haft 2 900 medarbetare på plats i Rissne.

På 1990-talet fattade SEB beslut om att inte äga fastigheter längre, och sålde även Bankhus 90. Sedan 2006 ägs det av Nordisk Renting.

– **BANKENS VERKSAMHET**, liksom omvärlden, förändras ju. Nu är det dags för en omstöpning igen. Vi lämnar hela kontoren vid Sergels Torg i Stockholms city och på Magnus Ladulås-gatan på Söder samt stora delar av Rissne för att skapa en ny gemensam arbetsplats. Viss typ av verksamhet, kommer att inrymmas i Rissne-fastigheten. Det minskar komplexiteten och sprider våra risker när flera

lokaliseringar blir färre, säger Mikael Helsing.

Det nya avtalet löper fram till 2031.

– Vi är glada över att även fortsättningsvis ha SEB som hyresgäst. Nu kan vi också anpassa huset för flera hyresgäster och kommer att kunna erbjuda effektiva och moderna kontorslokaler till dem, säger Lennart Ingefeldt, affärsansvarig på Nordisk Renting.

**SUNDBYBERG ÄR EN** kommun i stark tillväxt. På några decennier har arbetsmarknaden där utvecklats från tung verkstadsindustri till modern tjänsteproduktion.

– Vi märker att Sundbyberg har en stark dragningskraft på både stora och små arbetsgivare. Vi för en ständig dialog med företagen om hur vi tillsammans kan skapa förutsättningar för tillväxt, säger Jonas Nygren (S), kommunstyrelsens ordförande.

Till framtidsplanerna i kommunen hör en hållplats för tvärbanan just i Rissne. Tunnelbana och pendeltåg finns redan i kommunen. X



## Reflektioner

Pär Magnusson  
Chefsekonom,  
RBS Norden

## Snodden dras åt olika håll

**NÄR SKOTTARNA RÖSTADE** mot att lämna Storbritannien andades många ut, men jag tror att det snart är dags att hålla andan igen. Skottland är nämligen inte ensamt om att vilja bryta sig ur sitt land och skapa en egen, mindre, statsbildning.

Katalonien har utlyst en folkomröstning om att lämna Spanien, och vem vet vilka andra regioner i Europa som kommer att vilja följa i Skottlands och Kataloniens spår?

Bortsett från alla de komplikationer och den geopolitiska oro som detta kan ge upphov till i de länder där den typen av separatism får fotfäste, så måste man fråga sig varför den överhuvudtaget får fotfäste någonstans?

Om man främst ser den regionala separatismen som ett symptom på att det finns ett allmänt missnöje med samhällsutvecklingen, och att regional nationalism har en primitiv men effektiv lockelse för många som ser sin framtid förmörkas av dålig ekonomisk utveckling, så är den ganska begriplig.

Gräsrotterna är alltså djup missnöjda med sakens tillstånd och önskar därför bryta sig loss. Samtidigt pågår dock inom EMU en utveckling där eliten, som förvaltar de gemensamma institutionerna, driver på i rakt motsatt riktning. Där försöker man med alla medel komplettera den otillräckliga valutaunionen med en finansiell union, vilket i praktiken är att försöka skapa en gigantisk statsbildning inom EMU.

Hur långt kan man dra den gummisnodden åt rakt motsatta håll innan den går av?

Och vad händer då? X



Medarbetarporträtt: Johan Hultner

**Vuxit upp:** Stockholm, Köpenhamn, Bryssel, Moskva och Quito.

**Kommer ihåg:** Lite ryska från Tolkskolan.

**Tackat nej till:** Att flytta till Kazakstan efter universitetet.

**Rio de Janeiro:** Där mötte han sin spanska fru.

**Intressant år:** På Exportrådet i Spanien i samband med OS och världsutställningen.

**Ursvensk merit:** Åkte Vasaloppet 2014 - "jobbigt, men jag ska göra om det."

# ” Vi ser fram emot nya, spännande affärer

TEXT ANNELI KAMLIN FOTO HÅKAN LINDGREN

**O**lika världsdelar, länder och språk passerar snabbt revy under ett möte med Johan Hultner, som är Managing Director och ansvarig för företagsförvärv på RBS i Norden.

Född i en diplomatfamilj flyttade Johan Hultner som barn runt i världen och gick i amerikanska skolor. Från 14 års ålder blev det internatskola i Sverige och sedan universitetet i Uppsala.

– Jag läste teknisk fysik och byggde på med ekonomi.

**TYPISKT FÖR NÅGON** som läst den utpräglad matematiska utbildningen i teknisk fysik är att bli forskare, men näringslivet lockade mer för Johan Hultner, som gick till finansbranschen.

– Det var när marknaden för företagsförvärv började ta fart på allvar. Jag tyckte redan då att det var en spännande verksamhet, med stora

möjligheter att få inblick i olika bolag och sektorer.

Första jobbet var på investmentbanken S.G. Warburg & Co i London, där den analytiska förmågan kom till nytta.

**- SOM UNG GÖR** man mycket av analysarbetet inför affärerna. Sedan byggs övrig expertis på genom åren.

En del av de första transaktionerna Johan Hultner medverkade till var affärsmässiga milstolpar, som utförsäljningen av statliga Pharmacia till allmänheten. Tidigt fick han också erfarenhet av riskkapitalbolag; private equity. Det handlade främst om rådgivning i samband med förvärv och försäljning av företag, samt lånefinansiering av förvärv, leveraged buy-outs.

**- DÅ, PRECIS SOM** nu, var det tilltalande med private equity-företagens struktur. De har ofta längre tidshori-

sont än många ägare av börsnoterade bolag och kan därför fatta mer vågade beslut. De kan också ta större risk i form av större skuldsättning i bolagen, vilket kan leda till högre avkastning, säger Johan Hultner.

**SEDAN 2005 ARBETAR** Johan Hultner på RBS och den internationella familjen bor i Stockholm. Johan, hans spanska fru och två tonåringar som är födda i England. Hemma blandas ständigt svenska, spanska och engelska.

**MARKNADEN FÖR** leveraged finance är nu enligt Johan Hultner "väldigt aktiv".

– Intresset för nya transaktioner är stort, och vi ser fram emot nya, spännande affärer. Ett förvärv kan vara en lång process som kräver målmedvetenhet. Att till slut se alla papper bli påskrivna är en väldigt skön känsla. X