

Jan Wallander

Jag arbetade under några år i slutet av 1960-talet som Jan Wallanders personliga assistent. Det var tre viktiga år för mig, vad kan vara mera utvecklande för en ung man än att få arbeta nära, verkligt nära, en duktig företagsledare, Jan Wallander har kallats "en av det sena 1900-talets mest framgångsrika företagsledare". Jag ägnar ett helt kapitel i boken åt tiden hos Jan Wallander (som då var VD för Sundsvallsbanken). Det följande är min beskrivning i boken (sid 90-92) av första mötet med Jan. Det var på i oktober 1967, jag hade just kommit hem från ett års studier i USA.

"Det tog inte många dagar, jag hade varit hemma i Sverige mindre än en vecka, förrän en dam ringde och sa: "Jag heter Ninnie Engelfeldt och är doktor Wallanders sekreterare." Det bokades in ett besök hos bankdirektören på banken i Sundsvall någon vecka senare.

Jag har ett ganska distinkt minne av det här besöket. Jag kom med tåg till Sundsvall och promenerade till banken. Huvudkontoret ligger mitt i stan, i ena änden av det stora torget. Det är en mycket imponerande, kvartersstor byggnad i tre våningar. Jag vet inte om jag vid det här tillfället hann ta in särskilt mycket mera än så av de yttre förhållandena. Jag visades ganska omgående in till Jan Wallander som satt ett trappa upp i ett stort hörnrum med utsikt över torget och Vängåvan, den kända parken, som bankbyggnaden vände sin framsida mot.

Det blev ett trevligt samtal. Jan Wallander är en person som ställer frågor till en, och lyssnar på det man säger, och gör det på ett sådant sätt att man känner sig betydelsefull och lyssnad till. Dessutom är han lätt att prata med. Jag kände helt klart sympati för personen på andra sidan bordet. Från samtalet minns jag särskilt två saker. Jan ställer en fråga ungefär så här: "Skulle du kunna berätta för mig hur du tror att ett bra bankkontor ser ut?"

Det är klart att en sådan fråga rymmer en massa oklarheter, typ hur definierar man bra, och bra för vem? Jag gjorde i stundens stress säkert inte sådana subtila överläggningar utan började omedelbart fundera på vad jag skulle svara. Det enda kontor i Sverige jag hade haft regelbundet kontakt med under de senaste åren var det bankkontor som många KTH-människor använde sig av, Svenska Handelsbankens kontor på Valhallavägen, runt hörnet från Östra Station. Så jag säger ungefär: "Ja, Handelsbankens kontor vid Östra Station är antagligen ett bra kontor, det är alltid köer där och det måste rimligen betyda att det är framgångsrikt."

Jan Wallander tittar lite illmarigt på mig och säger: "Är du säker på det? Jag skulle för min del gissa att det är ett av Handelsbankens mest olönsamma kontor." Det visste jag inte då men jag hade för första gången mött ett av Jan Wallanders mest slående karaktärsdrag, förmågan att se saker och ting ur andra perspektiv än vad det stora flertalet av oss gör. Vi ansluter oss, utan att tänka särskilt mycket, till det lättfångade, till det som synes vara, eller till

konventionen. Det låg mycket funderande och analys bakom Jan Wallanders kommentar just i det här fallet, det förstod jag så småningom. Det handlade om att kontor med många små transaktioner, inte minst många privatpersoners insättning och uttag över disk, det är därför det blir långa köer, ofta visade dålig lönsamhet. ”De mest lönsamma kontoren är de som sällan eller aldrig har några kunder inne förstår du”, säger Jan. Han hade med enkel pedagogik vänt upp och ner på min spontana slutsats.

Det andra jag kommer ihåg från samtalet är förknippat med besvikelse och snopenhet. Jag sa att om det skulle bli så att jag anställdes, skulle jag vilja få möjligheten att genomföra de föreläsningar på KTH som jag preliminärt hade pratat med institutionen om. Beskedet från Jan var helt omöjligt att misstolka. ”Skulle vi komma överens om en anställning, kräver den 100 procent av din tid och uppmärksamhet. Föreläsningarna måste du i så fall hålla innan du börjar i banken.” ”