



## 3D-printing tar av - om en stund

Analyseselskapet Gartner skriver en i fersk rapport at 3D-printing ikke er noe for folk flest - ennå. I stedet er det særlig helsevesenet, samt bedrifter med behov for å lage prototyper, som vil ta i bruk 3D-printing de neste to til fem årene.

- 3D-printing kommer til

folk flest om mellom fem og ti år, mener sjefsanalytiker Pete Basiliere i Gartner.

Hva folk flest vil bruke printer til, står det imidlertid lite om. Det er fortsatt rimeligere og enklere å kjøpe bøker enn å skrive dem ut selv, 20 år etter at papirskrivere ble allemannseie. FA

## Ericsson+Broadnet=sant

Etter å ha vært samarbeidspartnere siden 2006 har Broadnet og Ericsson fornyet løftene sine i en avtale om strategisk partnerskap.

Avtalen innebærer transformasjon av IP-nett, og har en avtaleperiode på fem år.

- Et primærsmål med transformasjonen er å forenkle netverket. For å oppnå dette, besluttet vi å

reduere antallet leverandører fra 22 til tre. Ericsson ble valgt basert på den solide blandingen av egne og partnerprodukter, og evnen til å levere et bredt spekter profesjonelle tjenester, sier teknisk direktør Per Morten Torvildsen i Broadnet.

Prosjektet ventes blant annet å gi Broadnet reduserte driftskostnader. FA

**Making Waves**  
inviterer til seminar

### SEMINAR

## Bygg intranett med SharePoint og Office 365

Vi trenger enkle løsninger for å dele informasjon og kommunisere raskt og effektivt

### Kom og hør om:

- / Hvordan Office 365 og SharePoint Online kan gjøre fildeling og samskriving enkelt for alle
- / Hvorfor et godt søk gjør at intranettet blir brukt av mange over tid
- / Hvordan et intranett i skyen (basert på Office 365) kan integreres med et internt virksomhetssøk

TID: 3. september 2014, kl. 8.30-10.30  
STED: Det Norske Teatret, Kristian IVs gate 8

PÅMELDING: [www.makingwaves.no/kurs](http://www.makingwaves.no/kurs)

Spørsmål: 22 20 60 20  
post@makingwaves.no



## FANA SPAREBANK DIGITALISERES GODT ÅR ETTER BANK FORNYING

# Paradigmeskifte for banknæringen



**FLYTTET UT TIL KUNDEN:** Fana Sparebank flytter kundestolen fra banklokalene til sofaen hjemme hos kunden, mener Anita Østerbø og John Gaute Kvinge (foran). I bakgrunnen er Fredrik Tøsdal og Karl Ansnæs (t.v.) i ferd med å avslutte et boligsalg. FOTO: LEIF HÅVAR KVANDE

**MARKED:** For å gi en bedre bankopplevelse valgte Fana Sparebank en IT-leverandør som ikke kunne bank. Nå har banken pusset opp sitt viktigste kontor - nettbanken.

LEIF HÅVAR KVANDE  
LEIF.KVANDE@FINANSAVISEN.NO

**BERGEN:** - Vil ikke kunden inn i den berømmelige stolen, må vi flytte «stolen» til kunden, sier markedsjef Anita Østerbø i Fana Sparebank.

Den selvstendige lokalbanken, med hovedkontor på Nesttun og fire filialer i bergensområdet, ønsker velkommen til sin oppussede nettbank og øker samtidig tilstedeværelsen i sosiale medier.

- Vi er en frittstående bank, og har ikke noe valg om å ikke gjøre noe om vi skal overleve som selvstendig bank, sier sjef for personmarkedet John Gaute Kvinge i Fana Sparebank.

Oppussingen har kostet mellom 2 og 3 millioner kroner.

### Uten bankerfaring

Østerbø og Kvinge mener at det er et paradigmeskifte i banksektoren. Det gjelder både i hvordan IT brukes og hvordan forholdet til kundene digitaliseres.

Skiftet går fra den tradisjonelle bankfilialen med «vanlige» bankprodukter og -tjenester, til den digitale filialen med produkter utviklet på kundeinnsikt.

- Tradisjonelt har IT i bankverdenen dreid seg om interne transaksjoner og prosesser. Vi vil bruke mer av IT-midlene i møtet med kunder, fortsetter Kvinge.

Drommen er å finne den perfekte kombinasjonen av digitale tjenester

og personlige relasjoner med kunden. Fremover skal banken utvikles på kundens premisser.

- For å skape vekst, må vi få flere og nye inntektsstrømmer. Da må vi følge kundene i deres digitale hverdag.

Banken har valgt det lille konsultentselskapet Vidi til å utvikle den nye nettsiden. Østerbø begrunner valget med at banken ønsket en «liten, lokal og sulten leverandør som ikke hadde erfaring fra banksektoren».

Samtidig bruker banken om lag 40 millioner kroner på de sentrale bankfunksjonene årlig, og har akkurat forlenget avtalen med Evry i to nye år, fra 2016.

- Kjernebanksystemet leveres av Evry. Nå bygger vi tjenester på utsiden. Vi løfter ut det vi kan løfte ut for å frigjøre oss fra Evry så mye som mulig, sier Kvinge.

### Melkeku

- Betalingstransaksjoner har vært en melkeku for bankene i alle år. I dag er det i beste fall nullsumspill. Å være gebyrfri er en nødvendighet, fortsetter Østerbø.

- Hvordan regner dere hjem IT-satsingen?

- Investeringene er nødvendige for å overleve som bank. Vi vet det blir butikk av å merke oss ut, svarer Kvinge.

Han sier at 2013 ble det beste året i bankens historie, som går tilbake

til 1878. Inntektene økte med 24 prosent fra 2012 til 426,1 millioner kroner, mens egenkapitalen økte fra 1,3 til 1,5 milliarder.

Sammen med digitaliseringen har Fana Sparebank gått gjennom arbeidsprosesser. Ifølge Østerbø er banken blitt mer effektiv.

- For seks år siden var vi 22 som håndterte kontanter. I dag er vi seks som i tillegg er resepsjonister og står for kundeservice.

## Satser på bolig

Markedsjef Anita Østerbø mener at Fana Sparebank har en av Bank-Norges mest innovative løsninger knyttet til boliglån og kjøp/salg av bolig.

Det inkluderer en mer effektiv låneprosess. Ved hjelp av IT er lånesøknadstiden redusert fra to uker til 24 timer.

Elektronisk signering av lånedokumenter har halvert tiden som går med til å underskrive lånepapirer fra syv dager. Samtidig er antall lånedokumenter redusert fra 70 ark til null, naturlig nok.

Østerbø skryter også av at banken også er først ut med hus-salgskalkulator som altså forteller hva det koster å selge hus og leilighet - inkludert alle gebyrer.

I løpet av høsten lanserer banken en ny tjeneste der boligkjøpere kan følge hele kjøpsprosessen.

### EIENDOM

# HOLLENDERKVARTALET No. 73

SALGSSTART ONSDAG 27. AUGUST KL 12:00



PRISER FRA KR 2.100.000,-

### SALG VED:

**Røisland & Co**  
prosjektsalg as

Kontakt oss på telefon 21 04 32 32

Lars Bratseth - Eiendomsmeglerfullmektig  
Tel: 924 10 362  
lars@roislandcosalg.no

Andreas Øvsthus - Eiendomsmegler  
Tel: 951 56 615  
andreas@roislandcosalg.no

Velkommen til visning i Grønlandsleiret 73  
Søndag 24. august kl. 15:00 - 16:00  
Mandag 25. august kl. 16:00 - 18:00  
Tirsdag 26. august kl. 16:00 - 18:00  
Onsdag 27. august kl. 10:00 - 12:00  
NB: Frist for å kjøpe leilighet ved salgsstart er innen onsdag 27. august kl. 12:00

