



Totalkredit

30 år

Del 1

En fælles fortælling

8–23

Del 2

53 portrætter

24–171

Del 3

Et fremtidsperspektiv

172–183

Del I

En fælles fortælling

En fælles fortælling

Det er 30 år siden, at Totalkredit så dagens lys. Ånden var dengang visionær og til tider rebelsk. For vi ville revolutionere det etablerede marked og gøre realkredit nærværende og vedkommende for den enkelte boligejer. I et stærkt og unikt samarbejde med andelskasser, sparekasser og banker i hele Danmark ønskede vi at gøre realkreditlån tilgængelige hos den lokale rådgiver. I by og på land. Fra nord til syd, fra øst til vest. For børnefamilier og seniorer. For alle danskere med boligdrømme.

Tre årtier er nu gået, og i den tid har vi budt pengeinstitutter fra hele landet velkommen i Totalkredit-samarbejdet. Vores fællesskab er blevet større og stærkere. Sammen forvalter vi realkredit lokalt og socialt ansvarligt. Med øje for den enkelte boligejers behov – og med sans for, hvad der rører sig ude i de danske lokalsamfund. Sammen sørger vi for, at realkredit bliver en tillidssag. Gennem åben, kompetent og personlig rådgivning.

Der er god grund til at fejre vores 30-årsjubilæum. Det gør vi med en rundrejse hos alle jer i pengeinstitutterne, der dagligt bidrager til vores fællesskab. Og ved at gøre status og se fremad sammen med nogle af de nøglepersoner, der er og har været med til at skabe det Totalkredit, vi kender i dag.

Tre årtier, tre direktører og tre perspektiver

Historien om Totalkredit begynder for 30 år siden. Hvad er derfor mere oplagt end at begynde hos dem, der tegnede de første linjer af det Totalkredit, vi kender i dag? Og hos dem, som både før og nu har holdt den gule fane højt og stået i front for en virksomhed, der visionært har trodset både fordomme og konventioner?

Niels Tørslev, Totalkredits første officielle direktør, sidder i sin blomstrende have ved villaen i Ringsted, der har dannet den hjemlige ramme om en travl og mangeårig karriere. Ved hans ene side sidder Troels Bülow-Olsen. Manden, der har været med til at bygge Totalkredit op fra den spæde start, og som overtog direktørstafetten i 2007. Ved Niels' anden side sidder Camilla Holm. Totalkredits nuværende direktør, som har slået takten i Totalkredit siden 2018.

Her sidder de. Tre direktører gennem tre årtier. I en dansk sommerhave med spansk tapas og vin på bordet. Og med tid og rum til fælles refleksion over årene, der er gået. "Ved en milepæl som denne er det værd at se tilbage på de strømninger, der skabte den virksomhed, vi alle har stået i spidsen for", indleder Camilla og åbner herved samtalen mellem de tre.

EN REVOLUTION UNDER RADAREN

Og samtalestof er der nok af. 30 år er løbet i kreditkanalerne, siden Troels på kold kanvas ringede Niels op med det kompromisløse budskab: "Du kan ikke klare dig uden mig." Troels inviterede således sig selv med om bordet, og timingen var perfekt. For Niels var som Totalkredits første direktør ansvarlig for at håndplukke de bedste. "Jeg havde 1 milliarder kroner i egenkapital fra Provinsbankernes Reallånefond, men jeg manglede gode folk, der ville være med. Jeg fik ansat et ledelsesteam på under en måned. Og de er næsten alle sammen blevet pensioneret i Totalkredit. Det viser, hvor stærkt et sammenhold vi havde, og hvor loyale alle var over for vores fælles projekt. Vi var som en professionel familie."

Men hvad var det, der skabte dette nære fællesskab i Totalkredits første år — og som i det hele taget har kendetegnet kulturen i virksomheden fra start og til nu?

Spørger man Niels, er svaret enkelt: "Vi havde en vovet forretningsmodel, som vi brændte for. En tilgang til realkredit, der ikke var set før. Essensen af vores projekt var at flytte ansvaret for kreditrådgivningen ind i pengeinstituttet og væk fra ejendomsmæglerne. Ud fra devisen: Skal du have et boliglån, skal du ind i banken. Det skabte arbejdspladser og nye karrieremuligheder. Til at starte med i de små pengeinstitutter og senere også i de større regionale. Alle blev behandlet ens. Uanset om man var stor eller lille", forklarer Niels og tilføjer, at det både krævede en god portion fantasti

og politisk tæft at bringe den nye forretningsidé til live. ”Niels har spist en hel del sildemadder i Snapstinget for at få vores sag på den politiske dagsorden”, griner Troels.

Og både lobbyisme og et ukueligt gåpåmod var præcis, hvad der skulle til. For det entreprenante projekt skulle vise sig at få medvind. Blandt andet ved en regulær lovændring, hvor det lykkedes at indføre konvertering af lån som mulighed. Det var et af de store slag at vinde. ”Totalkredit var en super-tanker, som var langsom at få i gang. Men når den først var i gang, kunne intet stoppe den”, formulerer Troels det.

Faktisk mener både han og Niels, at Totalkredit var en lille revolution, hvis højde, dybde og bredde først kunne forstås i retrospekt. ”Vi var en start-up. Vi vidste det bare ikke dengang”, konkluderer Troels. ”Det var et blue ocean. Det gik først op for os, hvor voldsom en udvikling, det var, da den allerede var sket”, supplerer Niels.

BRUMBASSEN, INGEN TROEDE KU’ FLYVE

Og som ved enhver anden start-up mødte Totalkredit da også skepsis fra sin omverden. Pengeinstitutterne forstod hurtigt potentialet i at rykke real-kreditten inden for egne rækker, men der var også kritiske røster derude: ”Der er en analogi, som stadig lever i vores virksomhed. Totalkredit var brumbassen, som ingen troede ville komme op i flyvehøjde. Derfor skabte det måben i visse kredse, da den pludselig søgte mod himlen”, fortæller Camilla og forklarer, at Totalkredit i høj grad må ses som den lille spiller, der voksede sig til markedsleder.

I forlængelse af det billede spørger Camilla Niels: ”Har du nogensinde tvivlet?”

”Aldrig”, lyder det utvetydige svar tilbage. ”Selvom vi har haft mange slåskampe, har vi været tro mod vores værdier. Vi ville kunderne det bedste ved at bringe dem i havn hos pengeinstitutterne. Vores ærinde var ædelt, og forretningsidéen var stærk.”

Troels erklærer sig enig og tilføjer: ”Det er pengeinstitutternes fortjeneste, at Totalkredit blev en succes. De tog konceptet til sig og var villige til at mødes i et produktfagligt fælleskab, selvom de på mange andre områder var konkurrerende. Det skyldtes, at forretningsmodellen var tryk og meningsfuld for alle parter.”

REALKREDIT TIL HELE LANDET

Og selv her 30 år efter Totalkredits tilblivelse er det stadig samarbejdet med pengeinstitutterne, der er hele omdrejningspunktet. For Camilla Holm er fællesskabet med landets andelskasser, sparekasser og banker så stærkt, fordi gensidig respekt og viljen til at lykkes sammen står forrest. ”Sammen er vi stærkere. Sammen kan vi leve op til vores løfte om at tilbyde realkredit

til boligejere i hele landet — i by og på land. Pengeinstitutterne spiller hver især en vigtig rolle for lokalsamfundene og understøtter det lokale liv rundt omkring i Danmark”, pointerer Camilla.

Troels istemmer med en frase fra fortiden: ”Oprindeligt var vores slogan 'Totalkredit er lokalkredit'. Så enkelt kan det egentlig siges.” Og som afslutning på en dag i refleksionens navn konkluderer Niels: ”Realkredit er infrastruktur. Danskernes adgang til at eje deres eget hjem. En vigtig sag.”

Niels Tørslev er en af Totalkredits ophavsmænd og den første officielle direktør. Sammen med centrale nøglepersoner etablerede han den første ledelse i Totalkredit.
Direktør: 1989—2007.

Troels Bülow-Olsen har været med til at bygge Totalkredit op. Indledningsvist var han ansvarlig for it-udviklingen, og i 2007 indtog han direktørstolen.
Direktør: 2007—2018.

Camilla Holm trådte ind i Totalkredit i 2014 og blev direktionsmedlem i 2015. Hun overtog direktørposten efter Troels i 2018. Hun står i front for Totalkredit i dag.
Direktør: 2018 — nu.



En milliard, en vinbeholdning og en stærk pionerånd

Privat er Jan Kondrup far til fire. Professionelt er han en af Totalkredits fædre. Jan har været dybt involveret i Totalkredits tilblivelse og udvikling – og været vidne til væksten gennem de seneste tre årtier. Selv er han direktør i Lokale Pengeinstitutter – bedre kendt under forkortelsen LOPI. En brancheforening for flere end 50 lokale banker, sparekasser og andelskasser i Danmark. Han både kender og har føling med alle de pengeinstitutter, der er med i Totalkredit-samarbejdet. Men hvordan begyndte det hele tilbage i 1990?

Jan ved om nogen, hvordan Totalkredit gik fra vision til virkelighed. For han var selv med til at støbe fundamentet til fællesskabet. I slutningen af 80'erne var Jan som direktør for Regional Banksamarbejdet med i et internt udvalg, der havde til opgave at genoplive den slumrende Provinsbankernes Reallånefond. Det skulle vise sig at blive et startskud til stiftelsen af Totalkredit.

LIBERALISERING AF LOVGIVNING GAV GRØNT LYS

En ændring af realkreditlovgivningen i 1989 åbnede nemlig nye horisonter. Provinsbankernes Reallånefond havde på det tidspunkt to aktiver. For det første en egenkapital på ca. en milliard kroner, der kunne give grundlag for nyudlån. Det er med den pengekasse, Totalkredits byggesten blev lagt. Og for det andet en velassorteret vinbeholdning, der formentlig stimulerede pionerånden.

”Den drivende kraft var ønsket om at beholde kunden inden for egne rækker – og gøre op med idéen om at kaste relationen videre til andre i realkreditens tjeneste. Vi var optagede af at give de lokale og regionale banker forsyningssikkerhed, selvbestemmelsesret og mere indtjening. At give dem mulighed for at kvalificere den tætte kunderelation, de allerede ejede. Vi ville forenkle fødekæden ved at etablere én indgang til realkreditlån for kunden – nemlig via den lokale bankrådgiver ude i landet”, konkluderer Jan.

REBELSKHED OG RIVENDE UDVIKLING

At viljen til at lykkes var stor, kan Jan utvetydigt bekræfte. Han beskriver Totalkredits spæde opstart som en periode, hvor stærk lobbyisme og rebelsk ånd fik frit løb i forhold til de traditionelt drevne realkreditinstitutter. Totalkredit optrådte tit som den ”frække dreng i klassen” og fik blandt andet gjort det meget billigere for kunden at skifte realkreditinstitut.

”Der er ingen tvivl om, at det spæde initiativ tog fart og voksede sig stort. Idéen blev en tiltrængt provokation til det eksisterende marked. Vi fik meget hurtigt øget markedsandelene, og succesen blev til at føle på inden for kort tid.”

ALLE BIDRAG TÆLLER

For Jan har fællesskabsånden og den lokale forankring af kunderelationen været nogle af de helt store fordele ved det Totalkredit-samarbejde, der voksede frem for 30 år siden.

”Det ligger jo i navnet. Tanken om ude i de lokale filialer at tilbyde kunderne en samlet finansieringsløsning. Det er det helt unikke ved Totalkredit og den kultur, virksomheden er kendt for.”

Og Jan har ydet sit. I tidernes morgen, da Totalkredit blev stiftet, og den dag i dag, hvor han er pengeinstitutternes talerør. Men mindre bidrag har også sin plads. Så Jan tager gerne sin guitar med på scenen, når Totalkredits låneformidlere samles til LOPI's årsmøde, og rockklassikere klinger i forsamlingen.

Lokale Pengeinstitutter er en forening for flere end 50 lokale banker, sparekasser og andelskasser i Danmark, Grønland og på Færøerne. Medlemskredsen omfatter stort set alle danske pengeinstitutter med lokal forankring.



En bærende bjælke i et mangfoldigt fællesskab

Søren Nicolaisen husker tydeligt, hvordan Totalkredit tilbage i 1990 skabte massive forandringer i markedet for realkredit. At pengeinstitutter valgte at finde fælles fodslag i realkreditens tjeneste, var nemlig et paradigmeskifte. Som Søren betragtede fra andet parket, hvor han sad som stud.polit. i et konkurrerende realkreditinstitut. Her 30 år senere er universitet og studiejob for længst skiftet ud med en direktørpost. Søren er i dag administrerende direktør for brancheforeningen Landsdækkende Banker.

Søren så til, dengang det hele begyndte. Da Totalkredit for 30 år siden blev en realitet. Han husker det som et stort samtaleemne og et varsel om nye tider for de eksisterende institutter.

"Totalkredits etablering var en mindre revolution i markedet, som havde haft nogle svære år sidst i 80'erne. Det var en gamechanger. En hidtil uset model, der samlede konkurrerende pengeinstitutter i et fællesskab med realkredit som omdrejningspunkt. Det skabte selvsagt lidt røre i den ellers ret rolige andedam med få etablerede institutter", forklarer han.

FRA SKEPSIS TIL SUCCES

Ifølge Søren er historien om Totalkredit også historien om stadig større succes. For nok startede Totalkredit som et næsten rebelsk initiativ. Men det skulle hurtigt vise sig, at det nytænkende koncept havde sin velfortjente gang på jord.

"Totalkredit handler om fordelene ved fælles distributionskraft og lokalt kendskab. Det spæde initiativ voksede hurtigt til et velfungerende system, hvor de enkelte pengeinstitutter kunne kombinere det tætte, lokale kundekendskab med Totalkredit som en stærk finansieringsmuskel i ryggen", lyder det fra Søren.

ET MENINGSFULDT PARADOKS

Og den model for samarbejdet er kun blevet stærkere med årene. Det erfarer Søren fra sin ledende post i Landsdækkende Banker, hvor han har god føling med meget af det, som rører sig hos de pengeinstitutter, der er medlemmer. For ham bliver styrken ikke mindre af, at der ligger et paradoks indlejret i fællesskabet.



”Realkreditten bygger på stordriftsfordele og et solidarisk set-up, som bringer lån ud i alle dele af landet. Der er noget meget fint ved, at alle de mindre og mellemstore danske pengeinstitutter kan forenes i den model med ønsket om at tilbyde danskerne de bedste realkreditløsninger som supplement til bankens andre ydelser.”

VERDENSMESTRE I BILLIGE BOLIGLÅN

At danskerne skal have de bedste og billigste boliglån, er i det store perspektiv en kongstanke, der ligger i hele den danske realkreditmodel. ”Vi er verdensmestre i billige boliglån. Det er en vigtig fortælling om den danske realkredit. Forbrugerne får det ikke billigere andre steder. Det er en del af det danske fundament og vores velstand”, slutter Søren.

Landsdækkende Banker er en brancheforening, der repræsenterer et udvalg af de landsdækkende, danske pengeinstitutter. Foreningens opgave er blandt andet at sikre debat, dialog og interessevaretagelse på vegne af medlemmerne.

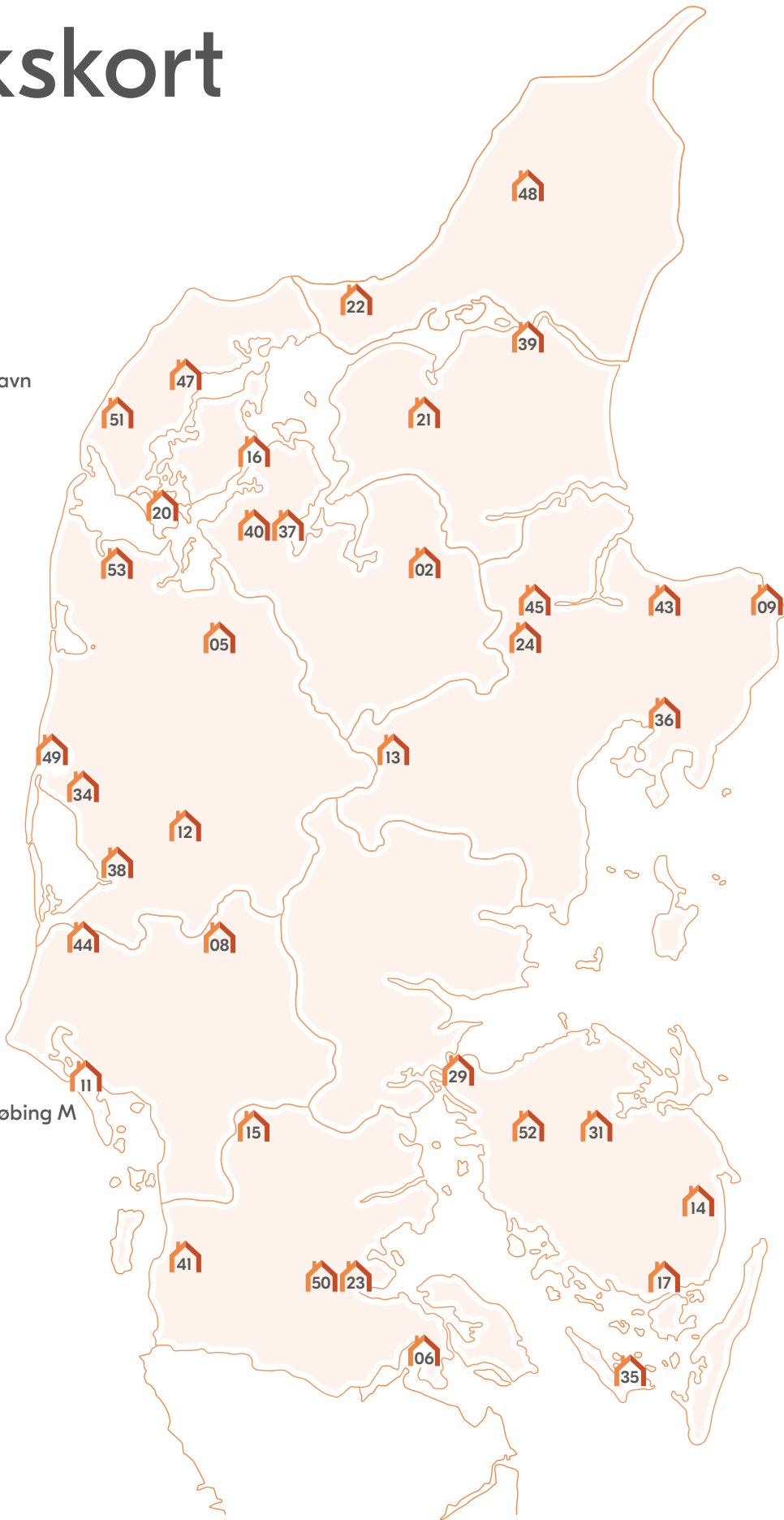


Del 2

53 portrætter

Totalkredits Danmarkskort

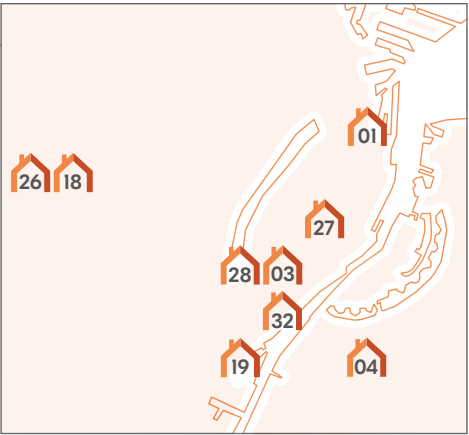
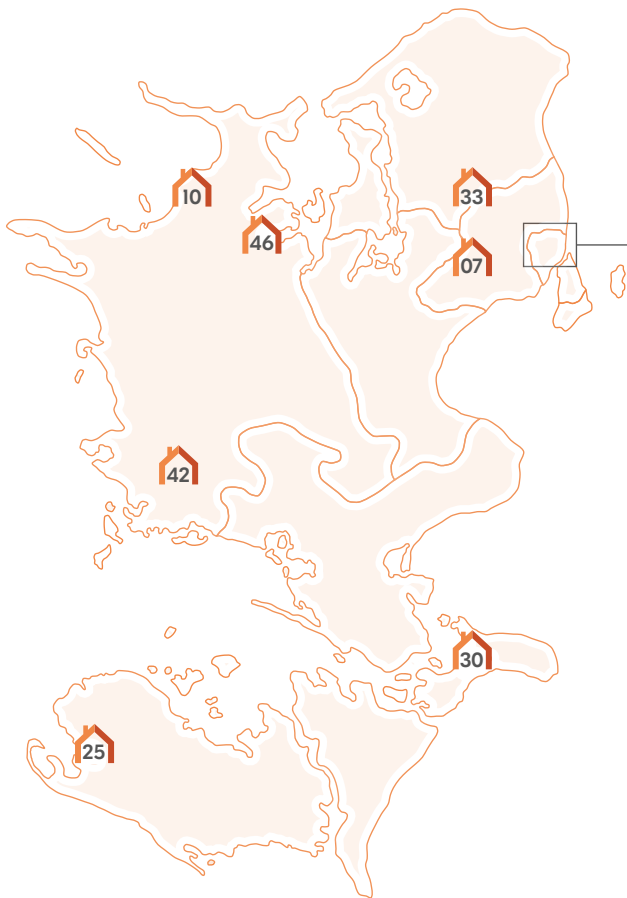
- 01 Alm. Brand Bank, København
- 02 Andelskassen, Tjele
- 03 Arbejdernes Landsbank, København
- 04 BankNordik, København
- 05 Borbjerg Sparekasse, Holstebro
- 06 Broager Sparekasse, Broager
- 07 Coop Bank, Albertslund
- 08 Den Jyske Sparekasse, Grindsted
- 09 Djurslands Bank, Grenaa
- 10 Dragsholm Sparekasse, Asnæs
- 11 Fanø Sparekasse, Fanø
- 12 FASTER Andelskasse, Skjern
- 13 Folkesparekassen, Silkeborg
- 14 Frørup Andelskasse, Frørup
- 15 Frøs Sparekasse, Rødding
- 16 Frøslev-Møllerup Sparekasse, Nykøbing M
- 17 Fynske Bank, Svendborg
- 18 Fælleskassen, Frederiksberg
- 19 Handelsbanken, København
- 20 Hvidbjerg Bank, Thyholm
- 21 Jutlander Bank, Aars
- 22 Klim Sparekasse, Fjerritslev
- 23 Kreditbanken, Aabenraa



- 24 Langå Sparekasse, Langå
- 25 Lollands Bank, Nakskov
- 26 Lægernes Bank, Frederiksberg
- 27 Lån & Spar Bank, København
- 28 Merkur Andelskasse, København
- 29 Middelfart Sparekasse, Middelfart
- 30 Møns Bank, Stege
- 31 Nordfyns Bank, Odense
- 32 Nykredit Bank, København
- 33 PenSam Bank, Farum
- 34 Ringkjøbing Landbobank, Ringkøbing
- 35 Rise Sparekasse, Ærøskøbing
- 36 Rønde Sparekasse, Rønde
- 37 Salling Bank, Skive



- 38 Skjern Bank, Skjern
- 39 Spar Nord Bank, Aalborg
- 40 Sparekassen Balling, Spøttrup
- 41 Sparekassen Bredebro, Bredebro
- 42 Sparekassen Den lille Bikube, Fuglebjerg
- 43 Sparekassen Djursland, Allingåbro
- 44 Sparekassen for Nørre Nebel og Omegn, Nørre Nebel
- 45 Sparekassen Kronjylland, Randers
- 46 Sparekassen Sjælland-Fyn, Holbæk
- 47 Sparekassen Thy, Thisted
- 48 Sparekassen Vendsyssel, Vrå
- 49 Stadil Sparekasse, Tim
- 50 Sydbank, Aabenraa
- 51 Sønderhå-Hørsted Sparekasse, Snedsted
- 52 Totalbanken, Aarup
- 53 Vestjysk Bank, Lemvig



Sammen opfylder vi boligdrømme — fra kyst til kantsten

Fra ø til fastland. Fra kyst til kantsten. Over Østersø, Kattegat og Storebælt. Så vidt og bredt strækker vores samarbejde sig. Et samarbejde, der har vokset sig stærkere gennem de seneste tre årtier. Takket være alle jer banker, sparekasser og andelskasser, som er trådt ind i fællesskabet landet over.

Totalcredit er landsdækkende, og sammen opfylder vi boligdrømme for mange danskere. Som en tak og hyldest til vores samarbejde går turen land og rige rundt til jer i pengeinstitutterne.

En bank med arnested i fortidens brande

For 300 år siden var man ilde stedt, hvis ens ejendom gik op i røg. Den barske kendsgerning lavede en række forsikringsselskaber om på. Et af dem – Alm. Brand – har siden udvidet med en bankvirksomhed. Hvor dét at tænke på tværs ifølge administrerende direktør i banken og koncerndirektør for erhvervsområdet Kim Bai Wadstrøm er centralt både i kunderådgivningen og i samarbejdet internt.

400 medarbejdere er ikke altid nok til at kunne drive et landsdækkende pengeinstitut. Men det er det i Alm. Brands tilfælde. Årsagen er, at banken Alm. Brand er en del af en større koncern, der tæller 1.700 medarbejdere.

"Vores strategi er at understøtte finansiell helhedsrådgivning. At tage hånd om økonomien på tværs – det vil sige om den økonomi, du har i dag. Den, der kommer senere i pensionen. Og den, du ikke kender, hvis du bliver ramt af noget, der kræver forsikringer", forklarer Kim Bai Wadstrøm.

FØDT UD AF FORSIKRINGSBRANCHEN

Historien om Alm. Brand går tilbage til 1700-tallet. Hvor folk mistede alt, hvis deres ejendom brændte. Efter den historiske brand i København i 1728 opstod forskellige forsikringsselskaber, som skulle beskytte samfundsøkonomien ved at forsikre ejendomme – både i byerne og på landet. Et af selskaberne var "Den almindelige Brandforsikring for Landbygninger", der i 1792 blev etableret ved en kongelig anordning, underskrevet af Kong Christian den VII.

I dag bærer selskabet navnet Alm. Brand, hvor der både drives virksomhed inden for bank, forsikring og pension. "Banken er født ud af forsikringsbranchen. Det ligger både til grund for vores helkundefokus og vores måde at opgøre kundetal på. Vi måler i husstande og ikke enkeltpersoner", forklarer Kim og tilføjer, at 60.000 husstande er kunder i banken. Mest i fokus er lån til privatkunder og små og mellemstore virksomheder, men kapitalforvaltning fylder også en del, ligesom banken tilbyder leasing af biler.

ORDENTLIGHED SOM OMDREJNINGSPUNKT

Det er foreningen Alm. Brand af 1792 f.m.b.a., der ejer majoriteten af selskabet Alm. Brand. En forening med 400.000 medlemmer, der alle er forsikringstagere i Alm. Brand. "At være foreningsejet og børsnoteret giver os det bedste af to verdener. Vi har en performancekultur, der skal sikre en stærk finansiell koncern på det danske marked og afkast til aktionærerne. Samtidig har vi det langsigtede perspektiv i ejerstrukturen, at vi skal være til gavn for foreningens medlemmer", forklarer Kim.

"Ordentlighed er omdrejningspunkt for os. Vi behandler vores kunder ordentligt – holder, hvad vi lover, og bruger vores sunde fornuft. Mange af kunderne er medejere af Alm. Brand, fordi de også er forsikringstagere, så det hele spiller jo sammen", lyder det fra Kim, som tilføjer: "At banken samtidig er en del af en stor koncern, giver os de fornødne muskler til at udvikle vores produkter og services i innovationens tegn."

SAMMEN OM FREMGANG

Den tværgående tankegang er en selvfølge i Alm. Brand. Den skal afspejle sig både eksternt i helhedsperspektivet på kunden og internt i samarbejdet i koncernen. Det har Kim arbejdet målrettet på, siden han kom til Alm. Brand i 2011. "Jeg er, hvad man vil betegne som en gammel håndværker. Klassisk bankuddannet med en HD ovenpå. Jeg kom til Alm. Brand efter finanskrisen, og den havde sat sine spor. Men vi er kommet godt ud på den anden side. For godt samarbejde kan løse de fleste udfordringer", slutter Kim.



Alm. Brand Bank
Midtermolen 7, 2100 København Ø
Filialer: 13

Adm. direktør: Kim Bai Wadstrøm
Antal medarbejdere i alt: 375
I Totalkredit-samarbejdet siden: 2007

Sydfransk badeferie blev returbillet til Jylland

Jan Pedersen holder af en varieret hverdag og en kalender med plads til svinkeærinder. De professionelle og meningsfulde af slagsen vel at mærke. På en badeferie i Sydfrankrig i 2009 blev han da også inspireret til at fylde hverdagen ud med nye aktiviteter, da en spændende mulighed bød sig: En stilling som administrerende direktør i Danske Andelskassers Bank — i daglig tale Andelskassen.

Jan Pedersen havde flere store pengeinstitutter i sin portefølje, da han landede i Andelskassen. ”Jeg gik rundt i Sydfrankrig i badebukser og så tv. Pludselig dukkede en rekrutteringsreklame op på skærmen med meldingen om, at man søgte en direktør til et lokalt pengeinstitut i Danmark. Det trak i mig, for jeg ville egentlig gerne tilbage til Jylland”, fortæller Jan, der er opvokset i Esbjerg og på daværende tidspunkt holdt ferie fra en stilling i København.

Tilbage i det jyske forsøger Jan at bevare lidt af feriementaliteten fra Sydfrankrig. Den øverste skjorte-knap kan fx godt løsnes, når medarbejderne samles om billardbordet. Hvis ikke bogstaveligt, så i hvert fald i overført betydning: ”Vi prøver at sikre, at vi har nogle personaleforhold, som gør os til en attraktiv arbejdsplads. Vi vil gerne være afslappede og i øjenhøjde.”

Det samme gælder den ledelsesstil, Jan praktiserer. Døren er åben, og der er plads til, at alle 300 medarbejdere kan komme og tale med ham. Og Jan er glad for de kollegiale besøg, hvor der er plads til at vende verdenssituationen.

IKKE BARE STEN, MEN EN HEL KATEDRAL

Med mere end 100 år på bagen er banken født ud af andelsbevægelsen, og banken bliver i dag drevet ud fra en socialliberalistisk tankegang. Og for Jan er det vigtigt, at man som medarbejder kan spejle sig i det, når man søger job i banken: ”Vi vil hellere arbejde sammen med en, der har viljen. Evnerne skal nok komme. Hellere en teamplayer end en solist.” En kultur, der matcher bankens slogan ”Sammen — kan vi mere”.

”Vi har et samfundsansvar. Det er vigtigt, vi ikke tror, at vi blot hakker sten. Vi bygger en hel katedral. Hver enkelt medarbejder har en rolle, der er en del af en større tanke, som er til gavn for de løsninger, vi tilbyder vores kunder”, fortæller Jan.

PLADS TIL TØMRERVÆRKSTEDET, GRILLBAREN OG CAMPINGPLADSEN

Og løsninger er der flere af i Andelskassen. Både til de private kunder, de mindre virksomheder og de mange foreninger. ”Du går ned ad gågaden i Herning, og så går du ned til slagteren. Det er butikker i det niveau, vi primært støtter. Og så er vi også til for landmændene og turismen”, fortæller Jan, som er stolt af, at netop hans bank støtter op om de mindre og lokale erhverv.

Derfor var det også en naturlig beslutning for Jan og banken at støtte op om Midtjysk Friluftsbad Hammershøj, der til daglig drives af 30 frivillige. Med et sponsorat til det lokale friluftsbad er banken med til at løfte faciliteterne. Og det er til gavn for de mange lokale borgere, som både kan snuppe en morgendukket, lære at dykke og gå til svømmetræning. Og Jan kommer da også selv i friluftsbadet, når ikke han er at finde i andelskassen. Så selvom det var badeferien i Sydfrankrig, der gav anledning til jobskiftet, så er han ikke bleg for at tage en dukket under de lidt køligere himmelstrøg.



Social ansvarlighed løber stadig i bankens årer

Det var fagbevægelsens kamp for arbejdernes uafhængighed, der i 1919 lagde byggestenene til Arbejdernes Landsbank. I dag står banken til rådighed for mere end 300.000 danskere — og hvert år slutter omtrent 10.000 nye sig til. Administrerende direktør Gert Jonassen mener, at fremgangen må tilskrives bankens sociale værdier, der ikke er gået af mode over tid.

Kurrende gadeduer, hippe kaffebarer og et sitrende stenbro-leben. Det er den daglige udsigt fra hovedsædet i Arbejdernes Landsbank, der er placeret på Vesterbrogade i København. Her møder Gert Jonassen dagligt ind efter en frisk cykeltur fra bopælen i Sydhavnen.

"Placeringen her på Vesterbro passer mig storartet. Jeg er københavner i krop og sjæl og har altid været lidt af en gadedreng. Før jeg startede som bankelev, havde jeg langt hår og ville dedikere mit liv til at spille trommer. Som den rebelske knægt, jeg var, følte min mor sig endda nødsaget til at skrive min første jobansøgning", griner han.

Gert er dog et levende bevis på, at stenbro-drengen ikke behøver at spænde ben for karrieremanden. Han har været i Arbejdernes Landsbank siden 1976 og står i dag i spidsen for mere end 1.100 medarbejdere, der er fordelt i 71 filialer.

JOBANSØGNING BLEV TIL STRATEGI

At Gert nåede hertil, skyldtes en jobansøgning, han selv var pennefører på. For da han i 1994 søgte jobbet som edb- og organisationschef i Arbejdernes Landsbank, valgte han at lave sin ansøgning som et skriv med sine visioner for it-området. "Den tilgang viste sig at være en progressiv vej ind til jobbet. Min ansøgning endte med at blive det strategiske fundament for området gennem flere år."

Gert er med egne ord vokset op i Arbejdernes Landsbank — og han mener, at æren for hans dannelse og vej frem tilfalder de mange gode kollegaer, som trofast har fulgt ham gennem årene. Og netop trofastheden er bankens kulturelle kendemærke. "Vi har mange medarbejdere, der vender tilbage. Det ser jeg som en kæmpe styrke. At de drager ud, søger andre horisonter og så kommer igen med nyt udsyn og læring."

FRA TELEFAX TIL DIGITAL TRANSFORMATION

Lysten til at undersøge nye, teknologiske muligheder har altid været en drivkraft for Gert. I 1983 stod han for indkøbet af bankens første telefax, og han husker stadig den stærke fascination for det datatransmitterende apparat. Før han blev direktør, var han bindeled mellem bankpraksis og digital forretningsudvikling — og det til trods for, at han i 1994 i et prominent dagblad blev citeret for, at "internettet er noget opreklameret pis."

Siden er der løbet meget strøm i internetskablerne. Og med Gert i spidsen bliver Arbejdernes Landsbank i dag drevet med et ønske om at forløse uudnyttet potentiale. Teknologisk som menneskeligt. Til gavn for kunder og kollegaer. "Begejstring er min benzin. Jeg kan køre langt på literen, når jeg har afsæt for at åbne nye terræner og skabe nye muligheder i organisationen."

FODFÆSTE I FAGBEVÆGELSEN

Selvom Arbejdernes Landsbank har udviklet sig fra at være en arbejderbank til at være en bank for alle danskere — og tilmed den foretrukne i mere end ti år i træk — er det stadig magtpåliggende for Gert at have opmærksomhed på social ansvarlighed.

"Vores bank er rejst i en tid med store klasseforskelle. I dag er vilkårene anderledes, men vores ejerkreds kæmper stadig for at hjælpe med at nedbringe social ulighed og styrke mangfoldigheden i vores samfund. Det er den måde, vi driver bank på. Ordentlig og ansvarlig er vores nøgleværdier", fastslår han.





Volapyk-fri kan siges på tre sprog

”Góðan dag”, lyder det, når kunderne bydes velkommen i BankNordik. I hvert fald på hovedkontoret. For fortællingen om BankNordik er en fortælling, der går på tværs af Færøerne, Danmark og Grønland. Den begynder i Thorshavn, hvor både banken og administrerende direktør Árni Ellefsen bor. Med udsigt til grønne dale og basaltklipper i det Nordatlantiske Hav.

Da BankNordik blev etableret i 1906, var det under navnet ”Føroya Banki”. Færøernes bank. Tæt på den rå natur på de 18 øer, der udgør Færøerne. I dag er BankNordik øernes største pengeinstitut og har med årene også slået rødder i Danmark og Grønland.

Árni Ellefsen kalder Thorshavn for sit hjem. Efter en årrække i København flyttede han med sin familie tilbage til Færøerne, og i 2015 blev han administrerende direktør i BankNordik. De store vinduer på hans kontor åbner for et betagende landskab i det fjerne.

ÉN BANK, TRE LANDE

At BankNordik dækker tre lande betyder, at Árni rejser en del. Han er i Danmark hver anden uge, og fire gange om året går turen til Grønland. Det er en balance på den ene side at sikre sammenhæng i arbejdsgange og rådgivning på tværs af lande — og på den anden at give plads til nationale forskelle. ”Der er forskel på kultur, lovgivning og kundebehov, men det er det, der er spændende”, lyder det fra Árni. ”Vi har placeret ansvaret der, hvor det giver mening — tæt på kunderne. De danske afdelinger har fx ansvaret for boligområdet i Danmark.”

I Danmark har BankNordik udelukkende privatkunder, mens der på Færøerne og i Grønland også er fokus på erhvervskunder. Samtidig er der forskel på de lokale forretningsinitiativer og produkter. Og mens BankNordik på Færøerne driver ejendomsmægler, pensions- og forsikringselskab — ”hele paletten”, som Árni siger — bliver disse services blot formidlet i Danmark.

FRI FOR SLIPS OG VOLAPYK

Når Árni bevæger sig rundt på kontoret, er det oftest uden slips. For i BankNordik er den formelle dresscode

sløffet. ”På mit tidligere job gik jeg med slips hver dag, fordi mine kunder gjorde det. Da jeg kom til Færøerne, kunne jeg se, at mange af mine kunder sprang slipset over. Hvorfor skulle jeg så beholde det på?”

For Árni handler det i bund og grund om at skabe tillid. For at sproget i bankverdenen kan være svært at forstå for folk udefra, er ikke noget nyt. ”Vi vil være Danmarks volapyk-fri bank”, siger Árni og refererer til en kampagne, BankNordik har kørt. Budskabet i den var, at kunderne trygt og med åbne øjne kan træffe valg om deres økonomi, når renter og rater bliver formidlet enkelt.

UNGE TAKTER

For at sikre en fælles kultur og godt kollegaskab på tværs af landene, mødes alle medarbejdere i BankNordik hvert tredje år. Og hvert år samler BankNordik et kompetencehold med unge, ambitiøse medarbejdere fra alle tre lande. Holdet mødes og udveksler erfaringer og idéer. Når året går på hæld, fremlægger de en række nye projektbeskrivelser for ledelsen. Nogle af dem bliver realiseret. ”De unge bliver både ambassadører for det land, de kommer fra, og for samarbejdet. Hvis det går godt i Grønland, skaber det også glæde i Danmark.”

At BankNordik bakker op om de unge, er vigtigt for Árni. ”Når unge færingere rejser til Danmark for at studere, vil vi gerne hjælpe. Derfor holder vi to gange om året oplæg for studerende med råd om, hvordan de får studie og økonomi til at gå op i en højere enhed. Og vi uddelegerer hvert år en række legater til færøske og grønlandske studerende.”

For når den sidste bog er lukket, og eksamensbeviset er i hus, vender mange tilbage til hjemstavnen.



Borgerne har en hal til hele livet

Når borgerne i og omkring Borbjerg går til gymnastik eller køber ind, kan de sende en kærlig tanke til byens sparekasse. Den har nemlig været med til at sikre, at der både er multihal, friskole, kulturhus og købmænd i nærområdet. For når pengene bliver tjent lokalt, skal de også bruges lokalt, mener administrerende direktør Mogens Christensen.

"Borbjerg Sparekasse – vi ses". Sådan står der på bagklappen af mange biler i Borbjerg og omegn. Klistermærket er en reklame for den lokale sparekasse, og det er udbredt. "De fleste i byen er stolte over, at de har et pengeinstitut, der klarer sig godt", lyder det fra Mogens Christensen.

At sparekassen hver måned trækker lod om vin blandt borgere med reklamen på bilen, er derfor næppe årsag til, at klistermærket er så synligt i bybilledet. Men Mogens og hans medarbejdere gør det alligevel. Som en ydmyg tak og pleje af den gode relation.

INVESTERING I LOKALSAMFUNDET

At Borbjerg har en sund sparekasse, er bogstaveligt talt til at få øje på i lokalområdet. Sparekassen har været med til at finansiere en multihal, en friskole, et kulturhus, flere sognehuse og fire købmænd. Alle er de opført på indsamlingslån, som sparekassen fandt på i 2006, da den tjente en ekstra sum penge. "Vi ville bruge pengene på noget meningsfuldt og investere lokalt. Og borgerne besluttede at bygge en hal, alle kunne få noget ud af", forklarer Mogens, der har stået i spidsen for sparekassen siden 2003.

VEJRMØLLER FRA VUGGE TIL GRAV

Borgerne iværksatte med støtte fra sparekassen en fællesindsamling til hallen. For hver indsamlet krone gav sparekassen 25 øre. Og det endte med en donation på 754.350 kroner på baggrund af en indsamling på mere end 3 millioner kroner.

Siden 2009 har hallen stået der: Borbjerg-Hvam Kultur og Fritidscenter. Til gavn for hele byen. Den er bygget sammen med både børnehaven, SFO og skole, så de mindste borgere kan øve vejrmøller og fodboldfinter indtil den dag, de står med afgangsbrevet i hånden.

Og med køkkenfaciliteter og idrætsudstyr kan den bruges til alt fra fitness til begravelser. "Jeg plejer at sige, at du kan bruge hele livet i hallen", lyder det fra Mogens. "Du starter i børnehaven i den ene ende, og du bruger den til gymnastik, mens du går i skole. Du har den til arbejds- og foreningsliv hele livet, og så ligger kirken overfor, når du engang skal herfra."

LIV OG GLADE DAGE I KULTURHUSET OG HOS KØBMÆNDENE

I den nærliggende landsby Herrup høster de også frugten af indsamlingslåne. "Herrup har fået det fineste kulturhus. I en tid, hvor meget andet lukker, er det byens stolthed. Det bliver brugt flittigt – også af sparekassen, når vi skal holde møder med vores repræsentantskab", lyder det fra Mogens, der fortæller, at de i sparekassen altid sørger for at bruge de lokale faciliteter.

Det samme gælder fire af egnens lokale købmænd, der er blevet nybygget og nu fremstår som moderne butikker, som folk kommer langvejs fra for at handle hos.

MED SIKKER HÅND

Mogens er nu i branchen på sit tredje årti, siden han fik job i Sparekassen Balling som 17-årig. Her var han i syv år og rykkede derfra videre til Sparekassen Faaborg for til sidst at finde sin plads i et af Danmarks sikreste pengeinstitutter.

Jo, den er god nok. Tre gange inden for de senere år har Borbjerg Sparekasse nemlig ligget nr. 1 på listen over landets mest sikre pengeinstitutter. Endnu et faktum, der får klistermærkerne til at brede sig på bilerne i Borbjerg. For som Mogens siger: "Vi er der for lokalsamfundet. Men lokalsamfundet er der også for os."



Borbjerg Sparekasse
Bukdalvej 5, Borbjerg, 7500 Holstebro
Filialer: 1

Adm. direktør: Mogens Christensen
Antal medarbejdere i alt: 10
I Totalkredit-samarbejdet siden: 2000

Vindermentalitet og verdensmål viser vejen

Der er ikke kun boliglån, kundetilfredshed og medarbejdertrivsel på dagsordenen i Broager Sparekasse. Ordentlighed og vindermentalitet står også højt på administrerende direktør Lars Christensens liste. For de to værdier skaber glade kunder og tilfredse medarbejdere. Og suppleret af FN's verdensmål sikrer de bæredygtig udvikling i det sønderjyske.

Broager Sparekasse er med direktørens egne ord medien af pengeinstitutter i Danmark. "Vi er hverken den største eller mindste sparekasse. Vi ligger et godt sted midt imellem."

Den lokale sparekasse har 60 medarbejdere. Men blot to værdier: ordentlighed og vindermentalitet. Flere skal der ikke til for at skabe et pengeinstitut i førerfeltet, mener Lars Christensen, der har været direktør siden 2007. "Ordentlighed er alt lige fra at samle tabte clips op fra gulvet, når man går forbi dem, til at yde den rigtige rådgivning for kunden. For når kunden vinder, vinder vi alle."

FULD FART PÅ KRABBERNE

Sport og vindermentalitet har en helt speciel plads i Broager Sparekasses lokale hjerte. Det glæder både Lars, medarbejderne og en stor del af sønderborgenserne. For der skal være en kultur med plads til at juble over sejre. "Vi vil gerne ud over janteloven og skille os lidt ud", fortæller Lars.

I 2019 gav Broager Sparekasse sponsorater til flere end 80 forskellige foreninger i lokalområdet. Store som små. Der blev både delt ud til en krabbevæddeløbsbane i Aabenraa og til håndboldherrerne i SønderjyskE.

VERDENSMÅL PÅ VÆGGEN

Grøn omstilling og bæredygtige initiativer har været på dagsordenen i mange år i Broager Sparekasse. Og på væggen for den sags skyld. For her hænger tre af FN's 17 verdensmål for bæredygtig udvikling, som Broager Sparekasse støtter: bæredygtig energi, bæredygtige byer og lokalsamfund og klimainsats.

"I 2012 gik vi med i Sønderborg Kommunes ProjectZero, som er visionen om CO₂-neutralitet i 2029", fortæller

Lars. "Allerede dengang kunne folk låne til billigere rente end normalt her i sparekassen, hvis de købte en bil i A-klassen. Nu vil vi også gøre det mere tilgængeligt og billigere for kunderne at energirenovere deres bolig."

For Broager Sparekasse smitter arbejdet med bæredygtige initiativer af på kunderelationerne. Sparekassen har flere erhvervskunder, der selv tilbyder bæredygtige løsninger. "De vælger os, fordi vi går op i bæredygtighed", forklarer Lars.

SPONSOR FOR BÅDE HOLD OG HAL

Broager Sparekasse sætter en ære i at give noget tilbage til lokalsamfundet. Det taler ind i verdensmålet om bæredygtige byer og lokalsamfund. I 2010 fik borgerne i Sønderborg en ny hal med plads til 2.200 tilskuere. En hal, der bærer navnet Broager Sparekasse Skansen. For da kommunen drømte om en moderne hal, så Lars og resten af holdet deres snit til at gå efter guld.

"Der var lagt op til, at det skulle være en skolehal med en bane. Men vi mente, at det ikke kunne være dobbelt så dyrt at bygge dobbelt så meget. Så vi skaffede pengene på bedste vindermentalitets-måner. Der blev lavet en hal med VIP-bokse, som kan lejes ud i perioder af fem års varighed. Otte ud af de i alt ti bokse blev snuppet i løbet af den første uge", fortæller Lars stolt.

Nu står hallen der. Og mens de lokale hepper fra sidelinjen, nyder Broager Sparekasse at være både hold- og halsponsor. Det er noget, der styrker fællesskabet og sportsånden i det sønderjyske. "Og vores kære håndboldhold er ikke rykket ned, siden vi fik den hal", konkluderer Lars.





Banken bærer et navn, der forpligter

Navnet Coop Bank kan lede tankerne direkte til køledisken i supermarkedet. For de 1,8 millioner danske medlemmer og ejere i Coop har fået deres egen bank, skønt de ikke alle er kunder i den. Den er et bevis på, at ønsker af og til går i opfyldelse. Og at det betaler sig at være en del af noget større. Men navnet forpligter, som administrerende direktør Allan Nørholm udtrykker det.

Man fristes til at kalde Coop Bank en ønskebank. Medlemmerne i Coop ønskede sig deres egen bank som medlemsfordel. Det fik de i 2013. For i en andelsforening med 150 år på bagen har det altid handlet om at skabe værdi for medlemmerne.

Coop-familien tæller rundt regnet 1.100 butikker i Danmark, og der er en uomtvistelig nærhed forbundet med Coop-brandet. Det nyder de godt af i Coop Bank, selvom du ikke kan få bankrådgivning i butikkerne. "Det er et spørgsmål om, at du som kunde i banken får en følelse af, at du er en del af noget større, når du træder ind i den lokale dagligvarebutik", forklarer Allan Nørholm.

HELE PAKKEN

Allan har været direktør i Coop Bank siden den spæde start. Og det betyder også meget for ham at være en del af noget større. "Det, Coop har formået gennem tiden, er jeg stolt af at være en del af", fortæller han og fortsætter: "Bankens formål er mere nuanceret end bare at drive en rentabel bankforretning. Og en betingelse for at drive banken er, at vi opfører os på en måde, så vi også opbygger tillid hos kunderne og derigennem øger deres loyalitet til hele Coop. Det er vores raison d'être."

I Coop Bank er der styr på det digitale. Og det er noget, der tiltaler kunderne. "Al kommunikation foregår digitalt eller telefonisk", forklarer Allan.

Det er især familier, der er kunder i banken. Mange af dem er tilknyttet en anden bank, men har også kort og konti i Coop Bank. "Så får de nogle fordele, når de handler i butikkerne", fortæller Allan. "Vi er også begyndt at tilbyde realkreditlån. Derfor er det for mange af vores kunder ikke længere nødvendigt at have bank andre

steder. Vi har med andre ord en stor del af pakken – inklusiv finansiering af bolig."

INGEN DYRE TÆPPER PÅ GULVENE

Det er de færreste banker, der vil betegne sig selv som en opstartsvirksomhed. Men ifølge Allan er det præcis, hvad Coop Bank er. Derfor er han med i alle tænkelige hjørner af forretningen – fra drøftelser om kreditforhold til muligheder i marketing.

At være en opstartsvirksomhed betyder også, at sparsommelighed er en værdi. Træder du ind ad døren, vil du hverken se kunst på væggene eller dyre tæpper på gulvene. Ordet prangende er pillet ud af ordforrådet i Coop Bank. "Jeg ønsker en kultur, hvor vi konstant er opmærksomme på, at det er medlemmernes penge, vi driver forretning for", slår Allan fast.

ANEKDOTER OG DNA

Medarbejderne i Coop Bank sidder i et åbent rum. Kun Allan er skærmet af. Men døren er altid åben, og dialogen er uformel. Og når han ikke er på kontoret, bliver det brugt som mødelokale.

Allan prioriterer at få værdierne ud at leve blandt medarbejderne. For det er vigtigt for ham, at de kender bankens DNA. Han fortæller gerne nye medarbejdere en anekdote om en kosmetikvirksomhed, der har dyrevelfærd på dagsordenen. Inden nye medarbejdere fik lov at stå i butikken og rådgive kunderne, skulle de uddele flyers om dyrevelfærd på Strøget. "På den måde sikrer du, at de nye medarbejdere får ejerskab og forståelse for virksomhedens værdier", mener Allan. "Det er vigtigt, at medarbejderne oplever, at de fysiske rammer i Coop Bank stemmer overens med vores værdier."



At være på fornavn med 355 kræver nærvær

Selvom sparekasserne i dag ligner bankerne, står filosofien over for lokalsamfundet stadig ved magt. I hvert fald hvis du spørger Claus E. Petersen, der er administrerende direktør i Den Lyske Sparekasse. For ham er nærhedsprincippet over for kunder, kollegaer og samfund helt afgørende. Selv er han på fornavn med sine 355 medarbejdere.

Sparekasserne var oprindeligt et fænomen, der spirede frem på landet, mens bankerne poppede op i byerne. I dag er forskellen mellem en sparekasse og en bank langt hen ad vejen udjævnet. Men sparekassernes filosofi lever stadig i bedste velgående, mener Claus E. Petersen, der står ved roret i Den Lyske Sparekasse med hovedsæde i midtjyske Grindsted.

"Generøsiteten over for det lokale liv er godt givet ud. Den kommer tilbage på den ene eller anden måde. Når vi trofast deler ud til små foreninger og sportsklubber, så ved vi, at det bliver påskønnet – og husket. På den måde indgår vi i et fint økosystem med vores omverden."

Tankegangen gennemsyrrer alle filialer i Den Lyske Sparekasse. En sparekasse, der gennem mange år er gået sammen med flere andre pengeinstitutter – og med Claus' egne ord derfor er blevet en "fusionssparekasse".

NÅR MANGE KULTURER SKAL BLIVE TIL ÉN

At flere og flere har sluttet sig til, har betydet, at Den Lyske Sparekasse er blevet ganske velforgrenet i det jyske med stor geografisk spredning. Det har krævet en del arbejde at sammensmelte så mange forskellige kulturer. Men for Claus har det været en spændende udfordring, der har resulteret i et velfungerende fællesskab.

"Vores fusionshistorik er markant, og jeg er stolt af, at vi har kunnet finde fælles fodslag på tværs af så mange enheder. Her har vores medarbejdere både vist viljestyrke og mod. Det er limen, der binder os sammen."

PÅ FORNAVN MED ALLE MEDARBEJDERE

Én ting er medarbejdernes evne til at samarbejde. Noget andet er direktørens evne til at skabe sammenhængskraft og styrke tilhørsforholdet i en fusionssparekasse.

Det er i den grad noget, der ligger Claus på sinde. Faktisk så meget, at han har sat sig for at kunne alle sine medarbejders fornavne. Det har blot krævet en god portion mentaltræning at lagre dem alle i hukommelsen.

"Når jeg møder en af vores 355 medarbejdere, henvender jeg mig til dem ved deres navn. Det er vigtigt for mig at skabe en relation til dem alle. Min kollegakreds er stabil og loyal, og jeg har kendt mange af dem i flere år. Derfor skylder jeg dem alle en personlig hilsen", fortæller Claus og supplerer, at hans mål er, at alle medarbejdere i filialerne får besøg af direktionen ca. fire gange i løbet af et år.

KUNDERNE ER EN STOR INSPIRATION

Nærvær er i det hele taget et kendetegn for Den Lyske Sparekasse. Det kommer også til udtryk i kunderelationerne, hvor Claus fx gør en dyd ud af at få besøgt erhvervs- og landbrugskunderne. Det kræver tid – men det er al tiden værd, mener han.

"Vi skal se deres virksomhed og forstå deres virkelighed, så vi kan rådgive dem bedst muligt. De er så stolte af det, de laver – og de brænder i den grad igenem, når vi besøger dem på egen banehalvdel. Det er så inspirerende. Der er meget energi og virkelyst at hente i den entusiasme, vi møder ude hos virksomhederne."





Sund fornuft brygges i et folkevognsrugbrød

I Djurslands Bank handler økonomi om sund fornuft. Derfor står der på parkeringspladsen et folkevognsrugbrød fra 1971, som er bygget om til en rullende kaffebil. For det er sund fornuft at møde borgerne, hvor de er, mener administrerende direktør Lars Møller Kristensen. Og derfor triller kaffebilen, som den kaldes i folkemunde, rundt og spreder en duft af friskbrygget kaffe i lokalområdet.

"Vi lever i mødet", står der på siden af kaffebilen fra Djurslands Bank. Og sådan har det tilsyneladende altid været. Gennem uformelle møder med kunderne skaber Djurslands Bank nærvær og synlighed i lokalsamfundet. For hvis der er et fodboldstævne eller en udendørs koncert i det østjyske – eller hvis solen bare skinner et smukt sted – så er der god mulighed for at spotte kaffebilen. Med en håndfuld af bankens medarbejdere som baristaer. De har nemlig været på kursus for at lære at betjene den rullende espressomaskine til UG.

TÆT PÅ KUNDERNE

Djurslands Bank har mere end 100 år på bagen og har i dag filialer i Grenaa, Randers, Aarhus og flere mindre byer. "Da vi i 90'erne åbnede vores filialer i Aarhus, begyndte vi med Lystrup, Tranbjerg, Risskov og Tilst. Aarhus midtby tog vi til sidst. For vi ønsker at være der, hvor kunderne bor og lever. Tæt på det blomstrende foreningsliv. Vi vil både være tæt på kundernes økonomi og være med til at dyrke det lokale", forklarer Lars Møller Kristensen.

Det lokale fokus udspiller sig på mange skæve måder. Det kan være i noget så dagligdags som indkøb. For når borgerne besøger købmanden lørdag formiddag, kan de opleve, at deres bankrådgiver står for enden af rullebåndet. Med ærmerne smøget op – og et fast håndtryk til at indlede snakken. Rejeost og rundstykker pakkes nænsomt og effektivt i bankens egne muleposer. Lokal synlighed handler nemlig om at være til stede. "Og det er jo svært at maile et håndtryk", som Lars udtrykker det.

TALLENE TALER FOR SIG SELV

Kunderne vælger typisk Djurslands Bank, fordi deres venner og familie har anbefalet det. Og at det er boligen, der er motoren i økonomien hos kunderne, er der ingen tvivl om, når man kigger på tallene. Antallet af privatkunder er steget med 30 procent de seneste fem år. Og porteføljen af realkreditlån er fordoblet. Når nye kunder banker på døren, åbnes boligsnakken som det allerførste. "Vi kalder Djurslands Bank for boligløsningernes bank", fortæller Lars. "Og aktiv kunderådgivning er en af vores værdier. Grib fat i telefonen, og ring til kunden, hvis noget kan gøres bedre og ændres til kundens fordel."

Det er tydeligt, at lederrollen ikke er ny for Lars. Han fik sit første lederjob for 30 år siden, og filosofien har siden været klar: "Skab stærke resultater som et hold, og giv jer selv lov til at fejre succeser. Scorer man på fodboldbanen, tager man også gerne en ekstra runde."

EN DYGTIG BESÆTNING

Det er blevet til en del ekstra runder i folkevognsrugbrødet, siden Lars satte sig ved rattet i 2016, for det går godt i Djurslands Bank. Og han er ikke bange for at tilskrive medarbejderne den største del af succesen.

"Hvad laver direktøren i en lokalbank med 200 medarbejdere så? Jeg kan bedst beskrive det som at være kaptajn på et skib. Du er med alle steder på skibet, men du er dybt afhængig af at have en dygtig besætning. Engagerede og kompetente medarbejdere. Og så er det kaptajnens opgave at sætte retningen. Det handler om at sikre fremdrift – men ikke sejle for hurtigt. Med en rolig hånd på roret."



Historier fra halvandet århundrede lever i Asnæs

Det var bønder og højskolefolk, der for 150 år siden vovede at sætte deres håndrør for at få gang i hjulene i lokalområdet omkring Asnæs. Siden har meget ændret sig både i samfundet og i Dragsholm Sparekasse. Men man kan stadig smage den lokale drivkraft, der gror i den nordvestsjællandse muld den dag i dag, mener administrerende direktør Claus Sejling.

Da Dragsholm Sparekasse i 2019 fyldte 150 år, gik lokale skuespillere rundt i Asnæs Centret og opførte små scener fra sparekassens historie. Og det var bare et af mange festlige indslag, som blev stablet på benene i anledning af den runde dag. Fødselsdagen skulle fejres med iskolde sodavand og fødselsdagsslagkage — og de lokale borgere selvfølgelig. For det var lokale bønder og højskolefolk, der i sin tid stiftede sparekassen. Og det mærkes den dag i dag.

MORGENMØDE TIL KAFFEN

Gode relationer er en hyldevare i Dragsholm Sparekasse. Med to lokale afdelinger i Asnæs og Kalundborg er der ikke langt mellem anerkendende nik og gode snakke i gader og stræder. Og hver eneste kunde, der træder ind ad døren, bliver budt velkommen med et smil. Her er der altid rum til et møde og en kop kaffe. "Det betyder meget for vores kunder", forklarer Claus Sejling. "De ønsker ikke blot at tale med en telefonsvarer. De vil se os i øjnene."

For Claus er nærvær og tilgængelighed med til at drive Dragsholm Sparekasse. Og døren er bogstaveligt talt næsten altid åben. "Som kunde kan du komme forbi til et møde klokken syv om morgenen, inden du skal på arbejde. Vi matcher kundernes virkelighed. Og vi skaber nærvær i en tid, hvor de fleste ting efterhånden foregår digitalt", fortæller Claus, der har været direktør siden 2014.

SPRØDE GULERØDDER OG LYSE KARTOFLER

Dragsholm Sparekasse ligger i et område af Danmark, hvor jorden er særligt velegnet til at dyrke afgrøder. Et stenkast fra Asnæs ligger Lammefjorden. Gulerødder og kartofler herfra er landskendte for deres gode smag.

"Går du ind på en dyr restaurant i København, er det meget sandsynligt, at du får en bid af Lammefjorden", tilføjer Claus.

De lokale virksomheder spirer i området, og den lokale sparekasse støtter mange af dem. Derfor er de ofte med, når sparekassen holder forskellige arrangementer. Så kan man smage supper med egnens råvarer og opleve lokale musikere. "Vi vil gerne være med til at fortælle deres historie. Der er ingen grund til at invitere folk fra alle verdenshjørner, når vi har dygtige mennesker lige her, som vi er stolte af", uddyber Claus.

KÅRET SOM DANMARKS MEST DYNAMISKE ARBEJDSPLADS

Claus startede som elev i Dragsholm Sparekasse i 1988, og efter et ophold i København og på Fyn vendte han i 2014 tilbage til det sted, hvor det hele begyndte. Og begejstringen og engagementet er ikke til at tage fejl af — blandt andet når Claus fortæller om Økonomisk Ugebrevs kåring af sparekassen som Danmarks mest dynamiske arbejdsplads i 2019: "Den anerkendelse er jeg meget stolt af og glad for. Størst er glæden over de dygtige medarbejdere, der får vores lille, lokale pengeinstitut til at løbe rundt", slutter han.



Dragsholm Sparekasse
Asnæs Centret 23, 4550 Asnæs
Filialer: 2

Adm. direktør: Claus Sejling
Antal medarbejdere i alt: 40
I Totalkredit-samarbejdet siden: 1994

Sømanden Las samler de lokale på Fanø

Der er særligt to ting, der holder liv i traditionerne og de gode fortællinger på Fanø. Den ene er havnen, der som et bindeled til omverdenen spiller en central rolle i mange historier. Den anden er sparekassen, som gør en stor indsats for at forankre de stolte traditioner i lokalsamfundet. Med administrerende direktør Henning Balle ved roret.

Sømanden Las kommer hjem til jul med Fanøfærgen. Byens folk står klar på kajen med brede smil, åbne arme og gaver. Las tager folket med på tur gennem gaderne til lyden af Chanti-koret. På museet finder Las en træet julemand, som har taget en lur. Sammen går de alle videre til fællesdans på torvet. "Undervejs samler børnene guld i gaden, som de er heldige at få byttet til en slikpose i Fanø Sparekasse", fortæller Henning Balle.

Det lyder som et juleeventyr, og det er det også. For "Juleøen Fanø" er en tilbagevendende juletradition på den vestdanske ø. Og manden bag idéen er Henning selv.

ET LEVENDE EVENTYR

Da Henning i 2005 drog til Fanø for at overtage direktørposten i øens sparekasse, tog han også et juleeventyr med. Henning fandt på Juleøen Fanø. En oplagt mulighed for at skabe en juletradition på Fanø, som hvert år kunne bringe de lokale sammen den sidste lørdag i november. Og det skulle ikke være et færdigt koncept eller et teater, men en impulsiv historie. Derfor udvikler Juleøen Fanø sig i samarbejde med lokale aktører, som år efter år stiller op med gode idéer. Både kulturliv, foreninger og lokale butikker er med tiden blevet involveret i projektet.

ET SOCIALT VÆSEN

Bag den kreative sjæl, der skaber juleeventyr og lokalt sammenhold, gemmer sig en bankmand, der blev headhuntet til at stå i spidsen for Fanø Sparekasse. Og Henning nyder at sidde i en position, hvor der er plads til at dyrke både den faglige og sociale side. "Jeg er selvfølgelig med, når sparekassen fejrer 150-årsfødselsdag med trerettersmenu, vin ad libitum og underholdning af

Jakob Haugaard. Men min kone og jeg er også med, når der skal laves poster med spørgsmål til medarbejderdagen for sparekassens ansatte og naturligvis i forberedelserne til Juleøen Fanø."

FORNUFT OG FART PÅ FANØ

Den på én gang involverende og eksekverende tilgang til det omgivende samfund afspejler sig internt i Fanø Sparekasse. Henning og de ti ansatte arbejder tæt sammen og vender stort som småt i dagligdagen. Skal der handles på en sag eller et initiativ, så er det ud over rampen. En agil arbejdsform med en god snert af sund fornuft. "Vi er meget manøvredygtige. Hvis en kollega har en udfordring, er det nemt at inkludere andre i at få kørt det på plads. Også selvom det ikke lige passer ind i forretningsgangen", fortæller Henning.

Selvom turismen har stor betydning for Fanø, så er det især i lokalsamfundet, at øens kultur udvikler sig. Og her spiller den lokale sparekasse en væsentlig rolle, når den er med til at støtte alt fra en gammel redningsbåd til en pensionistklub, sommerkoncerter og ungdomsskolens årlige skitur. "Alt, der kan gavne Fanø, støtter vi", fortæller Henning, som foretrækker seksten øjne frem for to på de projekter, sparekassen overvejer at støtte. Derfor er det hele bestyrelsen, der i fællesskab beslutter, hvilke projekter de går ind i. "Hvis det giver mening, så kæmper vi for det. Og så er der ikke mere end 50 skridt fra tanke til beslutning", konkluderer Henning.



Fanø Sparekasse
Tinghustorvet 51, Nordby, 6720 Fanø
Filialer: 1

Adm. direktør: Henning Balle
Antal medarbejdere i alt: 10
I Totalkredit-samarbejdet siden: 1999



Vestkystens urkraft er en energi i os alle

Selvstændighed og viljen til at støtte lokalsamfundet. Det er stadig de væsentlige drivkræfter for Jan Kirkensgaard, der står i spidsen for Faster Andelskasse. Han sætter en ære i at værne om andelstanken i det lille, vestjyske pengeinstitut, som lokale landmænd og jordbesiddere stiftede for over 100 år siden.

Ude ved den jyske vestkyst, i den lille by Astrup, ligger en af de få andelskasser, der er tilbage i Danmark. Man kunne let forveksle navnet med en nær familierelation, men her har Faster intet med en faderlig slægting at gøre. Det henviser til det lille kirkesogn, som den lokale andelskasse ligger placeret i.

Familiær er stemningen dog næsten, når man møder andelskassens administrerende direktør, Jan Kirkensgaard. Den nære og jordbundne relation til omgivelserne er nemlig afgørende i hans øjne. "Vi er drevet af et ønske om at give tilbage til vores lokale samfund. Vi indgår i et økosystem, hvor vi skal lykkes sammen med borgerne. Det kræver, at vi er helt tæt på vores kunder og samarbejdspartnere", forklarer han.

VIRKELYST I VANDKANTSDANMARK

Lysten til at lykkes i det lokale fællesskab er ikke blot kendetegnende for Faster Andelskasse. Det er en generel mentalitet på den vestjyske egn, mener Jan Kirkensgaard. "Der er en helt særlig urkraft her i Vandkantsdanmark, hvor en stærk virkelyst gennemstrømmer samfundet. Borgerne ønsker at skabe en lokal sammenhængskraft, og den bølge er vi en del af."

Jan beskriver, hvordan man i Astrup har værnet om forsamlingshuset, kirken, købmanden og det gamle mejeri. De lokale institutioner har en stor betydning, og der bliver lagt meget energi i at bevare dem. "Tilsvarende har vi ansvar for at støtte borgernes økonomi – på den måde hænger det hele sammen", konkluderer han.

MEDARBEJDERE SOM MALERMESTRE

I knap ti år har Jan været frontfigur i den vestjyske andelskasse. Han betragter sin rolle som et stort privilegium, for hans medarbejdere har en loyalitet, som rører ham

dybt. "Da jeg startede som direktør, havde jeg en plan om at friske stedet lidt op. Så tilbød medarbejderne selv at bruge en hel weekend på at male lokalerne fra top til tå. Der fandt jeg ud af, at jeg havde fået guld mellem hænderne. Det er sjældent, at man møder en sådan dedikation."

Og dedikationen er til at tage og måle på. Når først medarbejderne er startet i andelskassen, så bliver de der. Flere af dem har været trofaste i mere end 30 år.

LOKALE ÆBLETRÆER OG GLOBALE VERDENSMÅL

Andelskassens fokus på det nære og lokale liv skygger dog ikke for udsynet. For det er vigtigt at løfte blikket og også tage et globalt ansvar. "Vi har taget FN's verdensmål til os, men vi ønsker at få ejerskab over dem, så det ikke blot bliver skueværdier. Derfor starter vi i det små. Vi skal blandt andet i gang med et projekt, hvor vi planter gamle, danske frugtsorter i et lille skovområde. På den måde sørger vi for, at det globale og lokale initiativ kan gå hånd i hånd".

Jan tilføjer, at andelskassen også har andre sociale indsatser, hvor de blandt andet støtter kenyanske kvinder og emigranter. "Alle har ret til lidt jysk drivkraft. I særlig grad dem, der er udsatte og har brug for ekstra støtte."



Faster Andelskasse
Højevej 18, Astrup, 6900 Skjern
Filialer: 3

Adm. direktør: Jan Kirkensgaard
Antal medarbejdere i alt: 16
I Totalkredit-samarbejdet siden: 1999

Gamle principper giver globale relationer

Et rente- og spekulationsfrit Danmark? Det kan lyde som en utopi, men i Folkesparekassen på Herningvej i Silkeborg er den god nok. Her driver administrerende direktør Martha Petersen og de 25 medarbejdere nemlig Danmarks eneste pengeinstitut, der bygger på idealer og værdier om et rentefrit pengesystem.

Historien om Folkesparekassen er historien om en flok lokale i og omkring Silkeborg med en særlig vision: Et pengeinstitut, som ikke var drevet af penge, der skulle avle penge — og hvor indlån kunne transformeres til investeringer til glæde for borgerne uden unødige omkostninger.

Året var 1983. Men med rødder tilbage i 30'erne, hvor idéen om et rentefrit pengesystem opstod. Og ifølge Martha Petersen er de spekulationsfrie principper mere relevante nu end nogensinde før. "Der er jo ved at ske en holdningsændring i befolkningen — ikke bare i Danmark, men på globalt plan. Det er ved at gå op for folk verden over, at formuerne bliver mere og mere ulige fordelt med enorme konsekvenser til følge. Rigtig mange vil gerne forvalte deres penge mere bæredygtigt. Og den mulighed kan vi give dem her i Folkesparekassen", lyder det fra Martha.

LOKAL GLANS SKABER GLOBAL RELEVANS

Folkesparekassen opstod som en paraplyorganisation for flere små sparekasser, der var baseret på principperne om et rentefrit pengesystem. Og selvom det i dag kan syne som en ensom sag, så skal Folkesparekassen ikke kigge langt efter ligesindede.

"Vi er blandt andet med i GABV, som er et globalt netværk af 56 pengeinstitutter, der arbejder for bæredygtige og alternative forretningsmodeller i finanssektoren", fortæller Martha. Netværket har op mod 50 millioner kunder, 60.000 ansatte og aktiver for 164 milliarder dollars — svarende til verdens ottende største bank, hvis aktiviteter lægges sammen.

Men de globale bekendtskaber er ikke de eneste, der har fået øje på sparekassens bæredygtige forretning. "Mange af vores kunder vælger os aktivt til på grund af

vores bæredygtige tilgang til investeringer — også på erhvervssiden. Vi har mange økologiske erhverv — lige fra den lokale slagter til produktionsvirksomheden, der ønsker at drive en mere bæredygtig forretning. Og den leverandørkæde er vi jo en del af", lyder det fra Martha.

LOKALE VERDENSMÅL

Folkesparekassen gør også sit for at honorere de virksomheder, der vælger at sætte mennesker og miljø over personlig gevinst og højere afkast. "Vi vil rigtig gerne opfordre danske virksomheder til i højere grad at tage FN's 17 verdensmål til sig. Derfor har vi lanceret et lån, der er billigere for erhvervskunder, hvis de følger verdensmålene — mod det krav, at de beskriver, hvad de laver, så der er gennemsigtighed for vores indlånskunder i, hvordan deres opsparing arbejder", fortæller Martha.

Folkesparekassen er da også selv aktiv, når de omsætter verdensmålene til lokale indsatser, som når de fx tager ud med Growing Tree Network og planter træer for at bidrage til reduktionen af CO₂.

NATIONALE FORRETNINGSMÅL

Sparekassen er i dag meget synlig i Silkeborg, Aarhus og Odense, hvor den har filialer og gerne vil støtte lokalt. Men ambitionerne rækker længere. "Vi kan se på vores kunder, at interessen for et bæredygtigt pengeinstitut er aktuel i hele landet. Derfor kunne jeg godt forestille mig, at Folkesparekassen om nogle år er en digital motor med personlig rådgivning på toppen. På den måde kan vi nå endnu bredere ud. Men mødet mellem mennesker skaber værdi, og derfor går den personlige rådgivning nok aldrig af mode", slutter Martha.



I Frørup gør man ikke forskel på folk

Uanset om du er skolelærer eller mangemillionær, betaler du det samme i renter og gebyrer i Frørup Andelskasse. For lighedsprincippet går de ikke på kompromis med i en af landets sidste andelskasser. Måske er det derfor, at den lever i bedste velgående. Med en enkelt filial ganske tæt på det mejeri, hvor det hele startede for mere end 100 år siden.

100 meter på 101 år. Så langt — eller kort, om man vil — har Frørup Andelskasse flyttet sig siden 1919, hvor den blev stiftet i byens mejeri. Dengang havde andelskassen 182 medlemmer. I dag er der over 3.500 andelshavere og næsten 7.000 kunder i det lille østfynske pengeinstitut, der ligger ”et stenkast fra Svendborg Landevej”, som det lyder på hjemmesiden.

Og ja, der er kun en enkelt filial af Frørup Andelskasse. Men en ganske særlig én. Frørup er nemlig en af landets resterende fire andelskasser, og her kan man for beskedne 200 kroner blive andelshaver og nyde godt af lighedsprincippet: Alle andelshavere har én stemme på generalforsamlingen, og flertallet bestemmer. Som fx i 1986, da det var til afstemning, hvorvidt andelskassen skulle forblive selvstændig eller ej. Det forblev den. ”Det har styrket vores DNA. Det er afgørende, at vi valgte den vej, som vi stadig følger”, fortæller Jesper Hansen, der har været administrerende direktør i andelskassen siden 2013.

SOLIDARISK PRINCIP

I andelskassen er renter og gebyrer lige for alle. For det er en grundpille, at der ikke skal gøres forskel. ”Vores kunder kan godt lide, at alle bliver behandlet ens. Uanset om du har mange penge eller få”, siger Jesper og uddyber: ”Jeg har ikke en ejerkreds, jeg skal tjene mest muligt til. Jeg skal lave overskud og attraktive priser — og det får mangemillionæren også gavn af.”

Kunderne, der både tæller privat, erhverv og landbrug, er tilsyneladende godt tilfredse med andelskassen. I hvert fald er de troppet talstærkt op, de to gange Frørup Andelskasse har holdt jubilæumsfester. Senest i anledning af 100-årsjubilæet. ”Der deltog mere end

2.000 kunder til de to fester. Det ville de gerne være en del af”, fortæller Jesper.

LOKALE BIDRAG

De fleste af kunderne kommer fra lokalområdet, og at være kunde i Frørup Andelskasse bliver ofte i familien. Ja, nogle familier har været med i generationer. ”Stabilitet er vigtigt for os. Og det at bidrage til lokalsamfundet. Vi kender boligmarkedet her og hjælper også med realkreditlån på de stille gader. De store banker lever af motorvejen, men vi lever også af sidevejene”, siger Jesper, der i øvrigt selv er fynbo.

Netop fordi andelshaverne bestemmer over overskuddet, kan man give nogle af pengene tilbage til det lokalsamfund, der holder butikken kørende. ”Vi yder gerne et bidrag til forskellige lokale arrangementer og foreninger ud fra en tanke om at gavne så mange som muligt. Hvis forsamlingshuset skal have nyt køkken, så spytter vi lidt i kassen.”

FRA MØLLEN TIL MOBILEN

Selv om man er tro mod de gamle traditioner, må man som bekendt også følge med udviklingen. ”Min vigtigste rolle som direktør er at drive it-udviklingen. Løsningerne kommer hurtigere og hurtigere, og kunderne forventer, at vi følger med”, siger Jesper.

Udvikling kendetegner i det hele taget Frørup Andelskasse. I løbet af Jespers tid i direktørstolen er man gået fra at være 13 til 21 ansatte. Og er dermed det største pengeinstitut i kommunen.





Fællesskabet bæres på frakken

På frakken står der Frøs Sparekasse. Et synligt bevis på, at alle er en del af det samme hold. Og netop holdånden er vigtig. For glade medarbejdere giver glade kunder, mener sparekassens konstituerede direktør og frakkens ejermand Grethe Harmuth. Derfor er det heller ikke underligt, at sparekassen i 2011 blev kåret som Europas bedste arbejdsplads.

Frøs Sparekasse er en garantsparekasse, og det er lokale mennesker, der har købt garantbeviser. "Garantkapitalen er en vigtig del af vores egenkapital. På den måde er de en del af sparekassen", slår Grethe Harmuth fast.

Og hos de glade garantanter dumper der af og til en invitation ind ad brevsprækken. For i Frøs Sparekasse byder man gerne på en bid mad og en god snak. Og sådan har det såmænd været i mange år. Siden dengang i 1872, hvor lokale landmænd blev enige om, at tiden var inde til at stable et pengeinstitut på benene. Et pengeinstitut, der var deres. Hvor kundekontakt, lokal tilstedeværelse og fællesskab lige siden er blevet dyrket med samme ildhu som kornet på marken.

FOR TYENDE OG MINDRE FORMUENDE

Der er løbet meget vand i Kongeåen siden 1800-tallet. Men de gamle vedtægter fra Frøs Sparekasses spæde start er stadig at finde i skuffen på kontoret. Overraskende nok handler formålsparagraffen ikke så meget om sparekassens værdier eller det nationale islæt. Den er snarere en vending, der dengang var både velkendt og vellidt i sparekassekredse: "At skaffe tyende og mindre formuende lejlighed til at få sammensparede småsummer gjort rentebærende." Og det gjorde de så. Det samme gør Frøs Sparekasse i dag. "Vores kunder bor i vores lokalsamfund. De ved, at de altid kan tage fat i os. Og det er vores opgave at skabe trygge økonomiske rammer for dem", fortæller Grethe.

GODT I GANG

De gode rammer gælder også for medarbejderne i Frøs Sparekasse, hvor sammenholdet er højt prioriteret. "Vores vigtigste opgave er at rykke sammen og få tingene til at

ske", som Grethe udtrykker det. Et eksempel på evnen til at lykkes i flok var, da sparekassen i 2019 åbnede en ny afdeling i Børup. Her skulle 11 nye kollegaer med på holdet. "Vi lavede en plan, så de følte sig som en del af holdet fra allerførste dag. Den nye afdeling fik besøg af kollegaer fra en af de andre afdelinger, som både hjalp dem med systemer, men også med at lære Frøs Sparekasse at kende."

Ifølge Grethe betyder tilhørsforholdet meget. "Det er de små detaljer, der tæller. Du får en jakke, hvor der står Frøs Sparekasse, og du møder dine kollegaer i de andre afdelinger. Det har stor værdi." Hun tilføjer, at sparekassen har et decideret introhold, der kører rundt og besøger de forskellige afdelinger. Og den indsats bærer tilsyneladende frugt. I 2011 blev Frøs Sparekasse nemlig kåret som Europas bedste arbejdsplads blandt 800 andre virksomheder.

VELGØRENHED I ALPERNE

Det er ikke blot den nære kontakt mellem kollegaerne, men også den gode sags tjeneste der får sparekassen til at rykke sammen. "Jeg er med på Cykelnerven. Et velgørenhedscykeløb i de franske alper, hvor vi cykler for en verden uden sclerose. En af måderne at donere på er at give et bidrag pr. kørt højdemeter. I 2019 støttede mine kollegaer op om mine højdemeter i alperne og donerede mere end 16.000 kroner til scleroseforskningen. Det er jeg meget stolt af."

Grethe startede som erhvervsdirektør i Frøs Sparekasse i 2017. Men 2020 bød på helt nye opgaver. I marts overtog hun nemlig roret og er nu konstitueret direktør i Frøs Sparekasse.



Lokalkendskab kan ikke puttes i et regneark

Lige midt på Mors ligger Frøslev. Her blev øens eneste nulevende, lokale pengeinstitut stiftet i 1875. I dag ligger hovedkontoret i Nykøbing ti kilometer væk, men det er stadig tæt på. Og her er hverken fine fornemmelser eller høje huspriser. Til gengæld er her fornuft og tilstrømning af kunder, konkluderer administrerende direktør Frank Bertelsen.

Frank Bertelsen er indfødt morsingbo. I 1991 blev han ansat som sparekasseassistent i Frøslev-Møllerup Sparekasse, og siden 2005 har han været direktør i det, der i dag er Mors' eneste lokale pengeinstitut.

På den måde passer Frank godt til sparekassens slogan: "Total lokal". "Jeg er stolt over at være indfødt. Og jeg er stolt af vores sparekasse og det lokalsamfund, den er med til at holde velfungerende."

LEVERPOSTEJ I DET LILLE LOKALE

Sparekassen blev stiftet i 1875 og fusionerede siden med to mindre landsparekasser. I mange år lå hovedkontoret i Frøslev, men omkring årtusindskiftet begyndte man at kigge efter lokaler i hovedbyen Nykøbing Mors. "Flytningen var mere mental, end den var fysisk. Der er ti kilometer mellem byerne, så det var en beslutning om at blive mere moderne. Flytte til en by med mere industri og investere i it-udviklingen", forklarer Frank.

Som sparekasseassistent var han med bestyrelsen på sightseeing. "Vi endte med at vælge et lille sted i en sidegade til gågaden, hvor der var et mødelokale, et ekspeditionslokale og et lille køkken. Jeg kan huske, hvordan vi alle hjalp med flytningen. Jeg kørte fx skriveborde, papirer og mønttæller frem på en trailer", fortæller Frank. "Vi havde kundeboksen i køkkenet, så man lige kunne finde papirer frem, mens man sad med sin kaffe og leverpostejmad."

Siden er sparekassen flyttet i større lokaler på gågaden. Men den uformelle facade og tone er fulgt med. "Vi kan snakke med slips og blanke sko, men hr. og fru Jensen passer også godt til os", forklarer Frank og kalder de ansatte for fantastiske menneskekendere med samme humor.

FORNUFT FREMFOR ALT

Mange af kunderne i Frøslev-Møllerup Sparekasse er morsingboere. Og de er med direktørens ord fuldstændig gennemsnitlige – på den gode måde. "Vores indkomstgrundlag passer godt til huspriserne, og vores kunder har stor afdragsvilje på deres kreditforeningslån. Der er fornuft i det. Gæld er noget, man forsøger at afdrage."

Når det med det gennemsnitlige er sagt, så er Frank meget bevidst om, at kunderne er forskellige og skal behandles derefter. "Vi gør meget ud af at forstå den enkelte kundes situation. Jeg plejer at sige, at hvis man vil behandle folk ens, så skal de behandles forskelligt. Man bliver klog ad åre og finder ud af, hvem der kan klare sig for lidt, og hvem der ikke kan. For det er jo ikke alting, der kan puttes i et regneark. Fx hverken menneske eller lokalkendskab."

HØJ HÅNDBOLDGLÆDE

Forskelle er der også mellem de mange foreninger, som sparekassen støtter med samlet op mod en million kroner årligt. På listen er jazz og julekoncerter, biografier og byfester, fiskeri og forsamlingshuse. Og ikke mindst flagskibet Mors-Thy Håndbold. "Vi er et håndboldgalt område", som Frank formulerer det.

At sparekassen er med til at finansiere livet i lokalsamfundet, er en selvfølge for Frank. "Vi er ikke sat i verden for at tjene bunker af penge. Vi er sat i verden for at holde gang i sparekassen og dermed i lokalområdet."



Frøslev-Møllerup Sparekasse
Vestergade 7, 7900 Nykøbing Mors
Filialer: 2

Adm. direktør: Frank Bertelsen
Antal medarbejdere i alt: 23
I Totalkredit-samarbejdet siden: 2000

Går det godt i Odense, smitter det af i Svendborg

Multiplikatoreffekten. Et fagudtryk, der mest optræder i økonomiske lærebøger, men som i hænderne på Petter Blondeau handler om noget så jordnært som at skabe en selvforstærkende positiv udvikling i den lokale økonomi. Og det er en mission, som Fynske Banks administrerende direktør forfølger professionelt såvel som privat.

Petter Blondeau skulle vidt omkring i bankverdenen, før han slog sig ned i Svendborg. Igen. For efter at have arbejdet som direktør i udlandet — og en række af hjemlandets banker — overtog han i 2013 direktørposten i Fynske Bank. "Jeg er vokset op i Svendborg. Det blev udslagsgivende for min beslutning. For jeg holder meget af Fyn og selvfølgelig af min hjemby", fortæller han.

Fynske Bank blev til i 2013 som en fusion mellem de to fynske pengeinstitutter Vestfyns Bank og Svendborg Sparekasse. Så selvom banken på papiret fremstår ung, så bygger den på mere end 150 års historie. Og den skal man værne om, slår Petter fast.

VÆRDIER SOM HOLDEPUNKT

Petter er en herre, der er drevet af værdier. Af sine egne og af bankens, der heldigvis stemmer overens. "Hvis jeg fortaber mig i nye idéer, så håber jeg, at nogen tager fat i mig. For når vi skal ændre noget eller prøve noget nyt her i banken, så spørger vi altid hinanden, hvordan det stemmer overens med vores værdier. Og hvis vi ikke prompte kan give et godt svar, så skal vi stoppe op. For vores værdisæt er den bedste ledetråd, vi har."

STOR OG NÆR PÅ SAMME TID

Fynske Bank er med egne ord "den store, fynske lokalbank". Stor nok til at dække hele Fyn og Trekantområdet. Lokal nok til at værne om den personlige rådgivning, fællesskabet og lokalsamfundet. "Fyn og Trekantområdet er en region, hvor vi har fælles interesser, vi skal beskytte. Går det godt i fx Odense, smitter det af i Svendborg. Og omvendt. Vi er afhængige af hinanden. I den forstand er verden blevet mindre, selvom vores område er blevet større", lyder det fra Petter, der driver Fynske Bank efter et udvidet kirketårnsprincip: For nok kan du ikke se

hele Fyn fra kirketårnene i Svendborg, men både kunder og aktiviteter er inden for øjesyn, når det kommer til at være økonomisk indsigtfuld.

POSITIVE SPIRALER I DEN LOKALE ØKONOMI

Både på det personlige og professionelle plan forsøger direktøren at skabe positive økonomiske spiraler — den såkaldte multiplikatoreffekt. "Jeg køber alt, hvad jeg kan, lokalt. Æbler høstet her på Fyn frem for importeret fra Chile. Blomster og grøntsager fra lokale avlere i gårdbutikker eller på torvets marked. Det styrker den lokale og dermed min egen økonomi. Og som mange andre er jeg begyndt at tænke meget mere over, hvor jeg selv kan bidrage til den grønne omstilling", forklarer Petter, bedst som han med et smil tilføjer: "Men jeg skal ikke lyde hellig. Jeg har ledt efter en god dansk bil, men jeg er endt i en Volvo."

Når det kommer til bankens indsats for et blomstrende og bæredygtigt lokalsamfund, så ligger forklaringen i ejerstrukturen. 45 procent af Fynske Bank er ejet af Fonden for Fynske Bank. Så for hver krone, banken tjener, går knap 50 øre til fonden. Og den deler penge ud til alt fra pileflet til opera. "Kultur og sport, der kan understøtte et godt, holistisk liv i vores markedsområde", som Petter beskriver det.

I større skala har Fonden for Fynske Bank blandt andet støttet DGI Landsstævnet i Svendborg i 2021. "Landsstævnets værdier flugter så fint med vores", forklarer Petter. "Og ved at støtte det støtter vi Svendborgs og hele Sydfyns økonomi. For de penge skaber arbejdspladser. Og på den måde er vi alle med til at skabe vores egen økonomi."





Fællesskabet favner mere end Frederiksberg

Kan studerende bo i containere på havnekajen i København? Det korte svar er: Ja, nu kan de. Takket være blandt andet Fælleskassen, der troede på to unge mænd og deres drøm om en anden måde at bo i storbyen på. I dag er drømmen blevet til CPH Village.

For Fælleskassen er det en hjertesag at støtte nye boligformer. Eller måske i virkeligheden gamle. For det at bo sammen i nære fællesskaber er ikke et ukendt fænomen. Og særligt i de store byer er den kollektive tanke begyndt at spire på ny.

"Da vi hjalp CPH Village i gang med de første finansieringer, manglede der omkring 10-12.000 studieboliger i København. Så her kunne vi virkelig hjælpe med at gøre en forskel – og det er dét, vi allerhelst vil", fortæller administrerende direktør Thorleif Skjødt. Han understreger, at æren selvfølgelig tilfalder de to unge mænd, der havde en vision om at forbedre boligsituationen for de studerende i København – og gjorde noget ved den.

DEN GRØNNE OG SOCIALE PULJE

Det er dog ikke kun kollektive og alternative boligformer med havnekig, der vokser ud af Frederiksbergs eneste lokale pengeinstitut. Fælleskassen har gennem sin grønne og sociale pulje sat sit aftryk rundt omkring i landet. Den har støttet et pop up-landbrug på Nørrebro i København, cykelture for ældre via "Cykler uden alder" og et dukketeater i Helsingør, der satte menneskers brug af naturen i et nyt lys. Og gjorde det så strålende, at teatergruppen blev indstillet til en Reumert og inviteret til Japan for at optræde.

"Vi prøver at gå foran på de områder, der betyder noget for os. Og så håber vi, at vi kan være med til at vise vejen for andre. For det er selvfølgelig først i fællesskab, at vi virkelig kommer til at flytte vores samfund. Men vi små pengeinstitutter kan jo være med til at påvirke retningen", lyder det fra Thorleif.

REGNBUE OG VINDMØLLER

Retning er da også noget, Fælleskassen altid har udstukket, hvis du spørger Thorleif. "Fælleskassen har jo været fremme på den grønne dagsorden i mange år med regnbuelån, vindmøllelån, lån til elbiler osv. Faktisk så længe, at vi næsten har en følelse af at være lykkedes med det, da vi kan se, at mange andre virksomheder nu også tager disse agendaer til sig. Derfor er vi begyndt at fokusere på andre områder i vores samfund, hvor vi ser, at der er akut behov for forandringer. Det gælder fx på det socialøkonomiske område."

Thorleif har været direktør i Fælleskassen siden 2014. Alligevel føler han oven på en allerede lang bankkarriere, at rejsen kun lige er begyndt. For i Fælleskassen har han fundet nogle værdier, der står ham nært på et personligt plan. "Du skal vise det, du gør, inden du siger, at du gør det. Det er helt afgørende, hvis du skal være troværdig. Det gør vi i Fælleskassen."

REKRUTTER PÅ LILLESKOLEN

Fælleskassen har kunder i hele landet. De fleste kommer til, fordi de kender en, der allerede er kunde. Eller fordi deres børn går på en friskole eller lilleskole. Dem har Fælleskassen nemlig flere af. For værdier, der værner om kollektivet og fællesskabet, rækker heldigvis langt ud over Frederiksberg.



Fælleskassen
Bernhard Bangs Allé 27, 2000 Frederiksberg
Filialer: 1

Adm. direktør: Thorleif Skjødt
Antal medarbejdere i alt: 17
I Totalkredit-samarbejdet siden: 2007

Dansk selvstyre i svensk storbank

Med mere end 50 filialer i Danmark og over 750 filialer på verdensplan er den svenske Handelsbanken en af Nordens største banker. Et af bankens særkender er frihed til at forvalte hver filial efter lokale principper. Og det er ikke blot en skueværdi, men en realitet der får lov at leve. Det kan administrerende direktør Lars Moesgaard skrive under på efter seks år i det danske førersæde og 20 år i virksomheden.

Tæt ved havnefronten på Havneholmen toner Handelsbankens danske hovedsæde frem med sin store, blanke vinduesfacade, der spejler vandoverfladen i Københavns Havn. Nok har Handelsbanken sit ophav i nabolandets Svenska Handelsbanken. Men alene i Danmark er den at finde i flere end 40 byer. Og i Finland, Holland, England og Norge har banken med den svenske moderkoncern i ryggen også vundet fast terræn.

"Her i Danmark har vi 600 medarbejdere, og totalt set har banken 12.000. Handelsbankens vækst herhjemme og udenlands bygger på respekt for de forskellige markeder — og på tillid til den enkelte filials måde at forvalte sin bankforretning på", forklarer Lars Moesgaard og tilføjer, at de svenske stordriftsfordele er en væsentlig årsag til, at Handelsbanken har et godt fodfæste på dansk grund og i de andre lande.

SVENSK SELVSTÆNDIGHED I DANSK DRIFT

At have adgang til det store, svenske apparat i hver enkelt filial i Danmark, baner vejen for at spille en stor rolle i det små, mener Lars, der efterhånden har haft sin daglige gang i Handelsbanken i mere end to årtier. Den decentrale måde at drive bank på giver nemlig frihed og manøvrerum til at møde kundernes behov på den bedst mulige måde. "Vi har kapital og ressourcer i ryggen, og samtidig har vi mandat til at skabe den lokale bank, vi ønsker. Sådan er det på alle Handelsbankens markeder. Den armslængde hviler på en tillid til, at hvert et land, hver en filial og hver en medarbejder bedst ved, hvad deres kunder har brug for", konkluderer han.

DOKUMENTERET KUNDETILFREDSHED

Og Handelsbanken har tilsyneladende styr på, hvad kunderne efterspørger. Det viser data i hvert fald. Ifølge EPSI's årlige måling af kundernes tilfredshed med deres bank er Handelsbanken i top. En kendsgerning, som gør Lars stolt, men også holder ham og hele det danske hold på dupperne.

"Kundernes tillid er noget, vi dagligt skal leve op til og gøre os fortjent til. Mange danske virksomheder har kunden i centrum som værdi, og det kan efterhånden lyde som en floskel, man trækker på smilebåndet af. Men vi arbejder hårdt for den tilfredshed — og tager ikke ejerskab for den, før den er dokumenteret."

VILJEN TIL AT GÅ LANGT FOR KUNDEN

At kundetilfredsheden er stor, forstår man godt, hvis man dvæler lidt ved en anekdote, der også bekræfter medarbejdernes dedikation i Handelsbanken. For da en kunde en morgen måtte lede dybt i lommen efter sit hævekort, var en medarbejder klar til at stå tidligt op i den gode sags tjeneste:

"Den kære kunde var på jagt efter kontanter, da han skulle give morgenbrød til sit arbejde. Kasserne havde endnu ikke åbnet for ekspedition, og hævekortet var glemt derhjemme. En af vores medarbejdere tilbød derfor kunden at hæve kontanter på sit eget kort med en fuldmagt til at efterhæve beløbet på hans konto senere. Det betød, at der både var penge til kunden og croissanter til kollegaerne", beretter Lars og uddyber i halen af historien, at viljen til at gå langt for kunden er et generelt karaktertræk hos medarbejderne.



Jysk mådehold skaber fremgang ved Limfjorden

Der er meget at være stolt af i Hvidbjerg Bank. Både når man kigger på tallene og spørger direktøren. Men på de kanter er ydmyghed en dyd. Og i det lokale pengeinstitut, der har hovedsæde på Thyholm ved Limfjorden, lever jysk mådehold side om side med digitale dagsordener. Så er der nemlig god chance for at bruge både penge og tid fornuftigt, mener administrerende direktør Jens Odgaard.

"Vi har haft fremgang på bundlinjen de seneste seks år, og der kommer stadig nye kunder til. Men her er ingen store armbevægelser. Vi går ydmygt til det. Vi er jo jyder – og det er vores kunder også", forklarer Jens Odgaard.

Jens har været i bankverdenen siden 1988, hvor han startede som elev. Den jyske mentalitet har altid været en del af ham, men han har også oplevet, hvordan finanskrisen har sat sine spor – både i pengeinstitutterne og i medarbejderne. "Vi har fokus på at levere gode tal. Det sidder i baghovedet på mange af os, at der har været krise engang. Derfor bruger vi ikke mange penge, og vi udtaler os beskedent til de lokale medier."

ONLINEMØDER OVER ODDESUNDBROEN

Jens begyndte i Hvidbjerg Bank i 2013 og har siden 2015 været bankdirektør. Han tilbringer de fleste arbejdsdage på hovedsædet på Thyholm i den vestlige del af Limfjorden, men er også på fornavn med de medarbejdere, der arbejder i Hurup nordpå og i Struer, Holstebro og Viborg på den anden side af Oddesundbroen. "Det betyder både noget for mig og for medarbejderne, at det ikke er for formelt. Og vi prioriterer at holde møder online, hvis der går tid, før vi ses", fortæller Jens.

Når der er fællesmøde med offentliggørelse af regnskab hvert kvartal, bliver det holdt online. For digitale muligheder understøtter et godt samarbejde, mener Jens. Og så er det effektivt og omkostningsbevidst. "Det tager en time og syv minutter at køre fra Viborg til Hvidbjerg. Den tid kan vi lige så godt bruge på vores kerneopgaver."

PÅ SIKKER GRUND

En fornuftig tilgang til forbrug af tid og penge gennemsyrrer i det hele taget Hvidbjerg Bank og kunderne, mener Jens. "I vores område er vi vant til at arbejde for føden. Vi er generelt mådeholdne og tager ikke for store risici i det, vi gør. Det er nok lidt jysk helst at ville være på sikker grund."

Sikkert er det også, at lokalsamfundene omkring de fem filialer sætter pris på deres bank. "Mange af medarbejderne og kunderne er stolte over banken. Det betyder meget for dem at have et sundt, lokalt pengeinstitut i området", fortæller Jens.

Hvidbjerg Bank sponsorerer mange af de lokale sportsforeninger og forsøger at være synlige dér, hvor kunderne er. Det kan være til håndboldkampe, open by night i de lokale gågader eller julefest i fodboldklubben. "For det kendetegner et lokalt pengeinstitut, at man interesserer sig for det omkringliggende samfund", mener Jens.

MODE OG MÅDEHOLD

Omkring 12.000 er i dag kunder i Hvidbjerg Bank. En god blanding af privat og erhverv og af høj og lav, som Jens udtrykker det. Og selvom man ikke slår stort ud med armene, så betyder det ikke, at man ikke er med på moden. "Vi har både bæredygtighed og digitale løsninger på dagsordenen. Vi arbejder på en mere grøn profil, når det gælder fx kørsel og indkøb, og på det digitale område har vi fokus på selvbetjeningsmuligheder og ejendomsfinansiering. Kunderne kan godt lide nye løsninger. Det kan vi også – vores jyske mådehold til trods", slutter Jens.



Hvidbjerg Bank
Østergade 2, 7790 Thyholm
Filialer: 5

Adm. direktør: Jens Odgaard
Antal medarbejdere i alt: 55
I Totalkredit-samarbejdet siden: 1990

I Aars bliver det personligt

Øst for Limfjorden møder du en personlig bank. Personlig på den måde, at kunderne kender medarbejderne, og medarbejderne kender kunderne. Men også personlig på den måde, at et kundemøde kan holdes hvor som helst og når som helst. Selv en lørdag aften på Hvalpsund Camping. Sådan går det for sig i Jutlander Bank, hvor Lars Thomsen sidder som en del af direktionen.

Tilbage i 1990 kom Lars Thomsen i lære som bybud hos Sparekassen Himmerland, der sidenhen er blevet til Jutlander Bank i en stærk og ligeværdig fusion med Sparekassen Hobro. Dengang cyklede Lars rundt med kvitteringer, der kunne dokumentere, at kundernes penge var sat ind på de rette konti.

Lars har altså bevæget sig fra bybud til bankdirektør i Jutlander Bank. Læretiden dengang gav ham smag for finansbranchen, og han fik hurtigt blik for, hvor relativ stor indflydelse en bankrådgiver har på kundernes liv. "Kundernes økonomi er omdrejningspunkt for, hvordan de lever deres liv. Det handler om at anvende de muligheder, økonomien giver dem", fortæller Lars.

KUNDEMØDE PÅ CAMPINGPLADSEN

At kunne give kunderne de bedste muligheder, kræver en tilgængelig bank. Og det er noget, der ligger Lars på sinde. Efter fusionen mellem de to pengeinstitutter kom en ny strategi på banen, der skulle gøre Jutlander Bank til Danmarks mest personlige og tilgængelige bank.

Og for Lars er det ikke bare en floskel eller et luftkastel. "Som kunde skal du ikke indrette dig efter bankens åbningstid. Du skal have mulighed for at holde møde med din personlige rådgiver hvor som helst og når som helst. I en af bankens afdelinger. Hjemme hos dig selv. Eller lørdag aften på Hvalpsund Camping", fortæller Lars med et smil på læben.

Den nye retning for banken betyder naturligvis ikke, at alle medarbejdere skal være i beredskab døgnet rundt. Tværtimod. "Vi har en aftale om, at man er tilgængelig for sine kunder, når der er behov. Det betyder til gengæld også, at der kan være tid til at spille badminton klokken 14 på en onsdag. Vi laver fleksible rammer både internt og eksternt."

FORTALER FOR FLEKSIBILITET

Det er vigtigt for Lars, at banken har en kultur, der både rummer de yngre medarbejdere og de medarbejdere, der har stiftet familie. "Normalt lever folk godt med faste rammer. Men vi taler med medarbejderne om at bruge fleksibiliteten, så det matcher det liv, de nu engang har."

Lars er ej heller bleg for at hoppe op på ølkassen for at berette om strategiens næste skridt og samtidig forsikre om, at banken er på vej i den rigtige retning. For som han siger: "Jeg tror fuldt og fast på, at vi skal indrette os efter de behov, kunderne har."

ET KULTURLIV MED JUTLANDER BANK I RYGGEN

Og kunderne er naturligvis omdrejningspunktet i den jyske bank, hvor man hver dag forsøger at gøre en forskel for den enkelte. Medarbejderne går til kunderne med en stor portion nysgerrighed og et oprigtigt ønske om at hjælpe dem. Det er et vigtigt led i at indfri drømme hos både kunderne og i lokalsamfundet, mener Lars.

Han tilføjer i samme åndedrag, at Jutlander Bank er på ryggen af næsten samtlige børn, der dyrker sport eller deltager i kulturlivet især i Vesthimmerland og Mariagerfjord Kommune. "Det er vores måde at give tilbage til borgerne i lokalsamfundet på. Vi står dem i ryggen – bogstavelig talt."



Jutlander Bank
Markedsvej 5-7, 9600 Aars
Filialer: 25

Direktør: Lars Thomsen
Antal medarbejdere i alt: 470
I Totalkredit-samarbejdet siden: 1990



De små erhverv kan lægge godt fra land

I Klim Sparekasse har de ikke travlt med at vækste. Der er vigtigere ting at tænke på. Eksempelvis lokalsamfundets overlevelse. En filosofi, der stammer fra 1877, hvor foretagsomme folk tog initiativ til at starte den lokale sparekasse. Og som administrerende direktør Henrik Agesen er stor tilhænger af og efterlever den dag i dag.

Henrik Agesen er født og opvokset i landsbysamfundet omkring Klim Sparekasse. Tilbage i 1983 trådte han sine første skridt i dens lokaler, og i 2001 satte han sig i direktørstolen. Med den fulgte et ansvar, som Henrik med egne ord har taget på sig på en traditionel facon: "Vi er lidt gammeldags her. Vi prioriterer med omtanke. Og så er overlevelsen vigtigere end at tjene 500.000 kroner mere", fortæller han.

Den holdning gennemsyrrer den gamle nordjyske sparekasse, hvor alle er enige om at tænke langsigtet frem for på hurtige indtjeneringer. Kun på den måde kan de sikre lokalsamfundet et godt og solidt pengeinstitut.

LOKALE OG LOYALE

For at sikre stabiliteten i sparekassen har alle medarbejdere et særligt og nært kendskab til lokalsamfundet og kundekredsen. Og det kommer kunderne til gode. "Vi har korte kommandoveje, og vi kan hurtigt reagere på kunders forespørgsel. Den medarbejder, der kender kunden bedst, kan på grund af de nære relationer hurtigt indsamle den information, vi har brug for", fortæller Henrik om arbejdsgangen i sparekassen.

Det betyder fx, at hvis en kunde ser på en bil i weekenden og står i sparekassen mandag morgen — så går der ikke meget mere end fem minutter, før vedkommende kan sætte sin underskrift på et lånedokument. Af samme årsag har sparekassen stadig to åbne kasser for at kunne betjene kunderne hurtigt. Det er sparekassens force, hvis man spørger Henrik: "Hvis man skal overleve som et lille pengeinstitut, så skal man udlicite de opgaver, man har mulighed for, og have fokus på det kundedrevte."

BOLIGER OG BILER

Størstedelen af sparekassens kunder er private borgere i lokalområdet, der ønsker finansiering af bilkøb eller boligdrømme. At det overhovedet er muligt at låne til en bolig på de kanter, er altafgørende for udviklingen i lokalsamfundet. "Hvis ikke vi havde konkurrencedygtige realkreditlån, så ville folk ikke bosætte sig her. Og boligerne ville ikke kunne opretholde samme prissætning", fortæller Henrik. Han glæder sig også over turismen og udviklingen i sommerhusmarkedet.

GUTTER MED KUTTER

Erhvervslivet får også hjælp med på vejen. Mange små virksomheder er startet i lokalsamfundet og har med tiden vokset sig større — blandt andet med hjælp fra sparekassen. "Det er vi meget opmærksomme på, for det er også godt at have herude. Det er vigtigt, at vi har forskellige jobmæssige muligheder i lokalsamfundet", pointerer Henrik.

Sparekassen har blandt andet hjulpet en flok lokale gutter med at indfri deres ambition om at bevare det lokale kystfiskeri på Thorup Strand. Et projekt, hvor fiskerettigheder købes i fællesskab og lejes ud, så alle kystfiskere ikke selv skal ud og købe rettighederne. Projektet blev senere til den succesrige tv-serie "Gutterne på kutterne", som de er stolte af i Jammerbugt Kommune.

"Meget erhverv skal være så stort i dag. Men i sparekassen vil vi hellere hjælpe de små erhverv på vej", forklarer Henrik og fortsætter: "Og så længe der er lokale pengeinstitutter, er der nogen til at støtte lokalsamfundet. Derfor kæmper vi for Klim og omegn, som omfatter Han Herred, Hannæs og Vesthimmerland."



Klim Sparekasse
Oddevej 25, Klim, 9690 Fjerritslev
Filialer: 1

Adm. direktør: Henrik Agesen
Antal medarbejdere i alt: 11
I Totalkredit-samarbejdet siden: 2002

Gode, gamle dyder lever i grænselandet

Kreditbanken er en af Sønderjyllands ældste banker. Den er født lige efter genforeningen af Sønderjylland, og det er ikke blot en historisk detalje. For ifølge administrerende direktør Lars Frank Jensen er den historiske arv og stoltheden i det sønderjyske en urokkelig del af bankens DNA. Et DNA, der i dag giver gode resultater og glade kunder i den landsdelsdækkende bank.

I mange år kaldte man den for "den tyske bank". Kreditbanken. Navnet var tyskklingende, og protokollen var præget af tyske gloser. Men efter 2. verdenskrig skiftede banken navn til Aabenraa Kreditbank, og sproget blev dansk. I løbet af de seneste årtier er Kreditbanken blevet til sønderjydernes bank. Uden skelen til politiske eller nationale tilhørsforhold.

"Vi er sønderjyder. Der er noget ekstra stolthed. Vi har ry for at være lidt specielle. Vores sprog er lidt specielt. Og vi kan være stædige. Men vi er stolte af det", fortæller Lars Frank Jensen.

NYE TIDER, GAMLE DYDER

Det er svært ikke at tale om fortiden. For den har været turbulent, og det har sat sine spor. Kreditbankens historie begynder i 1926. Blot få år efter Danmarks genforening, hvor Sønderjylland atter blev dansk. Det var nemlig folk fra det tyske mindretal i Aabenraa, der etablerede en bank. En bank, der havde et ædelt formål om at sikre pengeforsyningen til det tyske mindretal.

Senere blev der åbnet filialer i Sønderborg, Haderslev og Tønder, og i dag er Kreditbanken landsdelsdækkende fra grænsen til Kongeåen. Med gode resultater og ingen ridser i lakken. "Vi har et godt image som en bank, der opfører sig ordentligt. Måske endda lidt gammeldags. Det er nye tider, men gamle dyder", som Lars formulerer det.

Kreditbanken har stadig kasseekspedition i alle fire filialer. Her ser man kunderne i øjnene, inden låneaftalen skrives under. "Nærværet er alfa og omega for os. Kunderne skal ind i banken. De skal føle, at vi vil dem."

Kreditbanken er med direktørens ord for alle, der bor og lever i Sønderjylland — eller som har eller ønsker at få tilknytning til egnen. Og tilflyttere bydes velkomne med

åbne arme. "Vi er et spejl af befolkningen i Sønderjylland. Vi lever og ånder med og for sønderjyderne. Når det går dem godt, går det vores bank godt. Derfor har vi pligt til og interesse i at støtte udviklingen."

GENERALFORSAMLING I EN SVINGOM

Hvert år afholdes to store fester i Aabenraa: ringridderfesten og bankens generalforsamling. Ringridderfesten er et særligt arrangement for borgerne i Aabenraa og omegn, hvor ringridning, barnelatter og en fadølssnak går op i en højere enhed. Kreditbanken er en af de lokale sponsorer, der er med til at sikre, at festlighederne består år efter år.

Til den årlige generalforsamling er alle aktionærer inviteret til spisning og svingom. Og alle 1.500 gæster bydes velkommen med et håndtryk fra formanden og direktøren. "Det er et udtryk for, at vi interesserer os. At vi ønsker at byde velkommen på ordentlig vis", tilføjer Lars.

ALTID EN DEL AF HOLDET

Lars har været i Kreditbanken siden 1999. Han startede som kreditchef, og efter fem år satte han sig i direktørstolen. For ham er loyalitet noget, der opbygges år for år. Blandt andet derfor har banken en pensionistgruppe med tidligere medarbejdere, der mødes to gange om året til en faglig snak. "De får et indblik i, hvordan det går i banken og i branchen, og hvilke projekter vi har gang i. Flere af dem har arbejdet i Kreditbanken i 45 år, og det skal vi udvise stor respekt for. Samtidig er de gode ambassadører, der er med til at sende nye kunder vores vej."



Forretning er et fælles foretagende

Tæt på Gudenåen i landlige omgivelser ligger et fælles foretagende: Langå Sparekassen. Nogle beslutninger træffer administrerende direktør Ole Bonde naturligvis alene, men om skrivebordet skal være rødt eller hvidt – det blander han sig ikke i. Til gengæld gør han en dyd ud af at formidle tankerne bag nye tiltag, så medarbejderne får føling med forretningen.

På Ole Bondes første dag i Langå Sparekasse i 2018 fandt han flyttekasserne frem. Det flotte hjørnekontor, han var tildænkt, blev skiftet ud med et skrivebord nær kunderne. For Ole vil være synlig – både over for medarbejderne og kunderne. Og han er heller ikke bleg for at tage en tårn ved skranken: "En dag manglede vi en medarbejder i kassen i frokostpausen. Så tog jeg en ekspedition. Det skal jeg selvfølgelig ikke gøre til daglig, men her er ingen for fine til at hjælpe, hvor der er brug for det."

Ole beskriver ikke sig selv som en direktør med stort D. For ham er det fællesskabet, der driver værket, og det har det gjort i samtlige 40 år, han har tilbragt i branchen.

ANSVAR OG ARBEJDSGLÆDE

At det er et fælles foretagende for Ole og de 24 andre medarbejdere at drive forretningen i Langå Sparekasse, smitter ifølge direktøren af på arbejdsglæden. Som igen smitter af på kundetilfredsheden. "Alle medarbejdere skal være glade for at komme på arbejde. Derfor har de hver især fået en stor portion ansvar. For når medarbejderne selv er med til at beslutte noget, så tager de ansvar for det, og det skaber i sidste ende dedikation og tilfredshed. Det mener jeg er styrken i vores pengeinstitut", forklarer Ole.

Med en fælles forståelse for forretningen når de langt i Langå. "Det gør mig selvfølgelig glad, når vi har succes med noget. Når vi er i bevægelse, og når vi har sat et mål. Vi behøver ikke nå målet. Hellere have et ambitiøst mål og nå 90 procent af det end at stile for lavt", mener Ole.

For Ole er det vigtigt at dele succeserne. Og sørge for at anerkende medarbejderne på vejen mod målstregen. "Det er endnu ikke lykkedes mig at få en rådgiver til at sige: 'Jeg har klaret det her i dag, og det er fedt', men det arbejder jeg på", griner Ole. "For selv små succeser er skridt på vejen mod fælles gode resultater."

FORENINGSLIV I FIN FORM

Nogle af sparekassens succeser indebærer støtte til det lokale foreningsliv. Fx til lokale sportstrøjer eller båd-lauget ved Gudenåen. For det er et vigtigt budskab at sende til sparekassens kunder, at deres lokale pengeinstitut er med til at holde gang i det lokale foreningsliv.

Og ifølge Ole skal der både være klare regler for, hvilke aktiviteter man støtter, og hvordan man kommer ud af et sponsorat igen. "Når man går ind i et sponsorat, må man også have en plan for, hvordan det kan ophøre. Ellers bliver der jo ikke plads til nye", forklarer han.

FRA GRENAA I ØST TIL LANGÅ I VEST

Fremtiden byder på et nyt fællesskab, hvor Langå Sparekasse og Sparekassen Djursland fusionerer under navnet Sparekassen Djursland. Hovedsædet vil ligge i Langå, og kunderne vil møde de rådgivere, de kender fra dagligdagen.

Ole Bonde bliver vicedirektør i Sparekassen Djursland med ansvar for alle privatkundeafdelinger og den centrale erhvervsafdeling. Og hans fokus på fællesskabet overlever uden tvivl fusionen.



Langå Sparekasse
Bredgade 10, 8870 Langå
Filialer: 2

Adm. direktør: Ole Bonde
Antal medarbejdere i alt: 25
I Totalkredit-samarbejdet siden: 1998



Det lokale nærvær er mejslet i sten

Det var fortidens gletsjere, der gjorde Lolland flad. Ny synes landskabet at afspejle sig i den lokale banks ligeværdige tilgang til ansatte og kunder. For mens medarbejderne er med til at skrive strategien, er kunderne at finde øverst i organisationsdiagrammet. Og hvor gletsjerne efterlod jorden frugtbar på landets fjerdestørste ø, sørger banken nu for at nære lokalsamfundet.

På Allan Aaskovs kontor hænger et organisationsdiagram for Lollands Bank. Øverst er kunderne. Herunder figurerer kunderådgivere, filialdirektører og den administrerende chef. Nederst er bankdirektøren. I det her tilfælde Allan selv.

Og der er en mening med den utraditionelle måde at fremstille hierarkiet på. "Vi har vendt det hele på hovedet for at illustrere, at vi er der for kunderne. Vi skal kunne differentiere os, for ellers kunne vi lige så godt blive en del af storbankerne", fortæller Allan.

Allan taler så overbevisende om bankens tilgang, at det ikke er til at høre, at han er forholdsvis ny på direktørposten. Men han er også kommet til en bank, der har holdt fast i kundenærværet i mere end 100 år.

FUSION OG FREMGANG

Banken blev stiftet af lokale landmænd og erhvervsdrivende i 1907 under navnet Lollands Handels- og Landbrugsbank. Og også i dag er landmænd, godsejere og lokale erhverv en væsentlig del af kundesegmentet. For der er masser af virkelyst i den del af landet, der ligger i vandkanten. "Og vi kan allerede mærke, at Femern-forbindelsen får en positiv effekt", fortæller Allan.

I 2013 fusionerede Lollands Bank med Vordingborg Bank, og de nuværende godt 30.000 kunder kommer fra både Lolland, Falster, Sydsjælland og Møn. "Vi står solidt på banen med de lokalkunder, vi har. Og vi præsterer hvert år at få flere nye ombord. Lolland-Falster er kendetegnet ved at være en landsdel, hvor mange af de store banker har valgt at flytte fra", lyder det fra Allan.

FAMILIEN MED I STRATEGIARBEJDET

Kulturen i Lollands Bank er kendetegnet ved nærvær – både eksternt og internt. "Vi har en stærk familiekultur i banken. Mange medarbejdere har været her længe, og vi kender hinanden på kryds og tværs. Når nye kommer til, gør vi meget ud af at få dem onboardet ordentligt."

Kulturen skinner også igennem på de større linjer. Da bankens nuværende strategi blev skabt, var flere medarbejdere fra filialerne med på rejsen. "Når du involverer mange medarbejdere i tilblivelsen af en strategi, så bliver den bedre. Du får nogle lokale førerhunde, der kan være med til at få den til at leve ude i organisationen bagefter", pointerer Allan.

TONSTUNGE TOLVSTEN

Ifølge Allan er der fire ligeværdige interessenter til at drive forretningen: medarbejderne, kunderne, aktionærerne og lokalsamfundet. "Når vi støtter foreninger og projekter, vil vi gerne være en aktiv medspiller. Vi sponsorerer lokale golf-, håndbold-, fodbold- og tennisklubber. Så tager vi et par medarbejdere ud og ser en kamp og får en snak med medlemmer og tilskuere for at vise vores engagement og ikke mindst interesse."

Knap så meget fart er der på et af de andre projekter, banken har sponsoreret: kunstmonumentet Dodekalitten. Højt placeret på en mark med udsigt over havet og områdets jættestuer står tonstunge og flere meter høje figurer udhugget af granit. Mellem dem lyder året rundt musik, komponeret til stedet.

Figurerne syner på ingen måde som nogle, vinden og tiden kan vælte omkuld. Står det til direktøren, gælder det samme øens bank.



Lollands Bank
Nybrogade 3, 4900 Nakskov
Filialer: 4

Direktør: Allan Aaskov
Antal medarbejdere i alt: 100
I Totalkredit-samarbejdet siden: 1990

I Lægernes Bank tager man sin egen medicin

Når læger vælger bank, kan de – som en af de eneste faggrupper – vælge deres helt egen. Det kan give associationer til før i tiden, hvor lokale erhverv gik sammen om at danne en sparekasse. Men i den forstand er Lægernes Bank fortsat i turnus. Og i dag har banken godt og vel halvdelen af de danske læger som kunder, fortæller administrerende direktør Chresten Dengsøe.

Lægernes Bank blev stiftet i 1992 af Lægernes Pension. De første år handlede det alene om forvaltning af lægernes pensionsopsparinger. Men efter 1998 begyndte banken også at låne penge ud.

"Alt, vi foretager os, handler om lægerne og forvaltningen af deres penge. Og det har været naturligt at bygge flere og flere niveauer på med tiden. Realkreditlån til lægerne var det sidste store forretningsben, som det gav god mening at få koblet på. Samtidig blev det vendepunktet for os fra nichebank til fuldservicebank", fortæller Chresten Dengsøe.

KUN FOR LÆGER

Lægernes Bank kan bedst beskrives som et lukket kredsløb. Styret af lægerne og til for lægerne. Det giver banken det privilegium at kunne nøjes med at fokusere på én kundegruppe.

"Vi eksisterer kun for læger. Det tillader os at fokusere 100 procent på at sikre dem og deres familier økonomisk tryghed gennem hele livet. Og det betyder, at vi har et rigtig godt kendskab til vores kunder", lyder det fra Chresten, der fortæller, at Lægernes Bank håndterer alt fra lægens privatøkonomi og boliglån til finansiering af læger med egen praksis.

DEN RETTE DIAGNOSE

I Lægernes Bank har medarbejderne siddet under samme tag indtil 2020, hvor banken åbnede sin anden filial i Aarhus. Og spørger man Chresten, har det været en kæmpe fordel: "Når vi sidder sammen på tværs af fagligheder, som vi gør her på Dirch Passers Allé, har vi ganske enkelt meget bedre mulighed for at følge med i hinandens arbejdsdag. Jeg går jævnligt en runde og

sætter mig blandt rådgiverne og oplever den fortrolighed og forståelse, der opstår i samtalerne mellem dem og lægerne."

Ifølge Chresten giver nærheden plads til faglig sparring, tæt dialog og vedkommende spørgsmål. Både medarbejderne imellem og i forhold til de mange læger, der i dag er kunder hos den specialiserede bank.

Og netop det at kunne stille de rette spørgsmål er én af de ting, lægerne og deres finansielle rådgivere har til fælles. "Internettet har gjort os hurtige til at stille vores egen diagnose. Inden vi tager til lægen, har vi allerede googlet os frem til, hvad vi tror, vi fejler, og kommer blot for at få en recept. Men ofte kommer vi hjem med en anden medicin, fordi lægen har afdækket en anden virkelighed", fortæller Chresten og fortsætter: "Jeg oplever, at vi har en tilsvarende rolle over for lægerne, når det kommer til pengesager. Ikke fordi de har googlet sig frem til løsninger, men fordi vi kan stille de rigtige spørgsmål og komme godt rundt i hjørnerne for at vejlede dem til en sund økonomi."

BEDST I TEST

I 2019 kunne Lægernes Bank for femte gang i træk kalde sig landets billigste bank kåret af Forbrugerrådet Tænk Penge. En titel, der bliver værnet om på Dirch Passers Allé.

"Det er vigtigt for os, at Lægernes Bank er den billigste bank for læger. Derfor har prisen også stor betydning, når vi fx vælger vores samarbejdspartnere. Men det må selvfølgelig aldrig gå ud over kvaliteten", afrunder Chresten.



Lægernes Bank
Dirch Passers Allé 76, 2000 Frederiksberg
Filialer: 2

Adm. direktør: Chresten Dengsøe
Antal medarbejdere i alt: 145
I Totalkredit-samarbejdet siden: 2010

Faglighed og fællesskab er i front

Da Lån & Spar Bank blev grundlagt i 1880, var Brygger Jacobsen med til at lægge grundstenen. Banken blev etableret for folket, og i dag er Lån & Spar Bank ejet af mere end 50 faglige organisationer. Det er bogstaveligt talt kundernes egen bank, forklarer administrerende direktør John Christiansen.

”Vi er et fællesskab frem for alt. Det ligger dybt i vores DNA, og det har det gjort, lige siden vi blev stiftet.”

Spørger man John Christiansen, er der ingen tvivl om, at Lån & Spar Bank har værnet om sin arv, siden en flok embedsmænd for mere end 140 år siden blev rørende enige om, at der var brug for en bank på borgernes vilkår. For stafetten har ikke været nede og røre jorden siden. Den er blevet holdt i luften gennem generationer, og folkets ejerskab er med fagorganisationernes involvering kun blevet styrket gennem årene.

”Vores ambition er at være en personlig bank, der sætter høje standarder. Vi vil hele tiden stræbe efter at gøre det bedre. Vi er ejet af de faglige organisationer, og vores mål er at skabe en bundsolid bank og give vores overskud tilbage til medlemmerne. Så dejligt enkelt er det”, konkluderer John, der tiltrådte i Lån & Spar Bank i 2007 med et par direktørposter i rygsækken.

SYGEPLEJERSKENS, LÆRERENS OG POLITIBETJENTENS BANK

Lån & Spar Bank er principielt en bank for alle. Men da banken er ejet af specifikke fagorganisationer, er der et overtal af akademikere, sygeplejersker, politibetjente og lærere i kundekartoteket.

”Vi er sat i verden for at være der for medlemmerne. Alle er velkomne. Men vores ekspertise er bundet op på den viden, vi har om vores faggrupper. Vi kender til sygeplejerskens og politibetjentens arbejdsforhold. Vi ved, hvordan deres løn udvikler sig, og hvordan deres pension er skruet sammen. Det giver os de bedste forudsætninger for at rådgive dem i deres virkelighed.”

KLAR TIL KAMP

For John ligger der en særlig forpligtelse i at være ejet af fagorganisationer. Banken skal hele tiden være ajour med udviklingen på arbejdsmarkedet — og være klar med en hjælpende hånd i fx overenskomstforhandlinger og konflikter.

”Ved strejke og lockout skal vi være parate til at være den finansielle medspiller for medlemmerne. Det tager vi ganske seriøst. Faktisk var vi under en af storkonflikterne så beredte, at vi lavede skitsen til en konfliktlåns-app. Den blev heldigvis aldrig aktuel. Men klar, det var vi.”

John tilføjer, at banken også holder mange medlemsrettede arrangementer, hvor de styrker den nære dialog med kunderne. Der bliver blandt andet holdt diverse gå-hjem-møder, der er skræddersyede til de forskellige fagligheder, ligesom der er events for de studerende.

VERDENSMESTRE I SUNDT ARBEJDSMILJØ

En kampklar attitude som den kræver overskud. Hos ledelse såvel som medarbejdere. Psykisk såvel som fysisk. Og Lån & Spar Bank har faktisk vundet både danmarks-, europa- og verdensmesterskabet i sundt arbejdsmiljø. En titel, der bliver kæmpet for fortsat at gøre sig fortjent til.

”Hvis vi skal skabe overskud på kontoen, der kommer vores medlemmer til gode, så kræver det mentalt og fysisk overskud i egne rækker. Et sundt arbejdsmiljø for både krop og sjæl er noget, vi sætter højt. Det gavner os alle.”

John fortæller, at bankens fokus på trivsel både har været en vitaminindsprøjtning til produktivitet og bundlinje — og at prioriteringen af det sunde arbejdsmiljø hænger uløseligt sammen med den fællesskabsånd, der i øvrigt er bankens særkende.





Når penge skal give mening

Et mejeri, et byggefirma, en cykelbutik, en fiskehandler og et emballagefrit supermarked. Listen over virksomheder, som Merkur Andelskasse gennem årene har hjulpet med at finde fodfæste, er lang. Alle er de eksempler på, at administrerende direktør Lars Pehrson insisterer på bæredygtighed og social ansvarlighed.

Lars Pehrson har stået i spidsen for Merkur Andelskasse i mere end en menneskealder. Og så var det endda slet ikke planen, at Lars skulle have været direktør, og at Merkur skulle have været en andelskasse. Men da 10-15 mennesker i Hjørring i begyndelsen af 1980'erne gik sammen for at hjælpe hinanden med forskellige projekter — fra en bogudgivelse til et økologisk landbrug — så endte det sådan.

Og siden 1982 har den forening, der få år senere skulle blive til Merkur Andelskasse, satset på bæredygtig udvikling og social ansvarlighed inden for bankdrift. ”Penge er et redskab til at påvirke samfundet i en bæredygtig og socialt retfærdig retning”, som Lars formulerer det.

DET ER OMVEJENE VÆRD

Listen over projekter og virksomheder, som Merkur har hjulpet i netop den retning, er lang. Mest kendt er nok Thise Mejeri, der er vokset fra at være en lille, økologisk pionervirksomhed til at levere mælkeprodukter til hylderne i supermarkeder landet over. ”Den slags succeser kommer ikke af sig selv. Det kræver hårdt arbejde og et pengeinstitut, der kan muliggøre drømmen ved at tro på projektet og låne landmændene de nødvendige midler”, pointerer Lars.

Men at det er alt det hårde arbejde værd, er Lars slet ikke i tvivl om. ”Jeg holder allermest af mit arbejde, når jeg har været med til at løse et problem og give andre mennesker nogle muligheder, de kun turde drømme om. Når vi er til gavn for andre.”

INSPIRATION UDEFRA

I dag er Merkur Andelskasse Danmarks største værdibaserede pengeinstitut og har omkring 100 medarbejdere. Hver tirsdag morgen mødes de en time på bankens tre forskellige lokationer for at fordybe sig i andet end de

daglige opgaver. ”For selvom vi vokser, skal vi stadig bevare vores kultur. Hvor vi involverer os i projekter og hinanden og er nysgerrige på vores omverden.”

PLASTIKFRI PÆRER OG BÆREDYGTIGT BYGGERI

Merkur Andelskasse er primært ejet af kunderne. ”For det ville være en fattigere bankverden, hvis ikke der var kunde-ejede pengeinstitutter”, mener Lars.

Andelskassens værdigrundlag og samfundsfokus er ifølge ham den altovervejende grund til, at kunderne vælger Merkur. Under finanskrisen i 2008 strømmede de til. Og bæredygtigheden trækker stadig. ”Kunderne går op i noget, de genfinder hos os. Og selvom vi har en overvægt af kunder nær vores tre fysiske lokationer, så har vi også mange i resten af landet.”

Det udmønter sig blandt andet flere steder i København, hvor Merkur Andelskasse har medvirket til finansieringen af en række bæredygtige virksomheder: På Vesterbro og i Valby istandsætter cykelbutikkerne Baisikeli brugte cykler primært fra forsikringsselskaber. Og på Nørrebro udfører Logik & Co. bæredygtigt nybyggeri og renovering, mens LØS Market sælger dagligvarer med et minimum af emballage.

TID TIL AT GIVE DIREKTØRSTAFETTEN VIDERE

En ny, stærk profil fra den finansielle sektor griber stafetten fra Danmarks længstsiddende bankdirektør. Charlotte Skovgaard overtager direktørtitlen fra Lars, som fortsat vil fungere som sparringspartner for organisationen. Charlotte Skovgaard skal få de gode og indgroede værdier i Merkur ud at leve, så endnu flere kan få glæde af dem.





Gode vinde blæser over bæltet

I mere end 100 år var Middelfart Sparekasse til glæde for fynboerne. I dag betegner sparekassen sig som et regionalt pengeinstitut, og forretningen har bevæget sig over Lillebælt. Faktisk i en grad, så Middelfart Sparekasses største forretningsområde i dag ligger i den jyske del af Trekantområdet, beretter administrerende direktør Martin Nørholm Baltser.

At Middelfart Sparekasse skulle vokse sig stor på den anden side af det farvand, der binder Østersøen og Kattegat sammen, lå ikke i kortene, da sparekassen blev stiftet i 1853 af en lokal håndværkerforening. Men to brobyggerier senere ser verden lidt anderledes ud.

"I dag kalder vi os et regionalt pengeinstitut", lyder det fra Martin Nørholm Baltser, der har været i sparekassen siden 2012. "Vi er efterhånden bredt funderet på både Fyn og i Jylland med afdelinger fra Svendborg og Odense til Esbjerg og Aarhus."

RÅDGIVERE OVER EKSPEDIENTER

Etableringen af de nye afdelinger, der for alvor tog fart efter år 2000, må dog ikke ske på bekostning af kendskab til og engagement i de lokalsamfund, sparekassen er til stede i. "Det er vigtigt, at vores afdelinger kan agere lokalt, der hvor de er. Hvis man skal være lokal i Esbjerg, skal man kende Esbjerg. Derfor er de ansatte i vores lokale afdelinger også oftest selv fra området", fortæller Martin.

For at udnytte det lokalkendskab er der ifølge Martin plads til en høj grad af selvledelse i de enkelte afdelinger. Og derfor er opgaven fra hovedkontoret at give deres kollegaer nogle gode produkter at sælge og de rigtige redskaber til at tale med kunderne. "Det er jo rådgiverne ude i afdelingerne, der kender deres kunder bedst. Og kunderne skal kunne mærke, at de sidder over for en rådgiver, der kan træffe beslutninger. De skal ikke sidde over for en ekspedient."

MED MIDDELFART I RYGGEN

Middelfart Sparekasse beskæftiger i dag 350 medarbejdere fordelt på 14 adresser. Derfor er der mange måder

at være lokal på, ligesom der er mange lokalsamfund at engagere sig i. Pengeinstituttet har årligt flere end 400 sponsoraftaler — store som små.

"Vi støtter generelt breddeidrætten, men hjælper i enkelte tilfælde også individuelle udøvere. Fx har Christian Eriksen, ligesom mange andre små drenge og piger, løbet rundt i en fodboldtrøje med vores logo. Men det varer nok lidt, inden han igen har Middelfart Sparekasse på trøjen", siger Martin med et smil.

Sparekassen støtter meget andet end idrætten. Hvert år uddeles der blandt andet en række studielegater, ligesom sociale og kulturelle initiativer også nyder godt af sparekassens ønske om at bidrage til de samfund, den er en del af. Det gælder også Danmarks største endagsfestival, Rock Under Broen, der år efter år samler op mod 20.000 mennesker under Den Nye Lillebæltsbro.

SELVLEDELSE KRÆVER SAMARBEJDE

Om man er til rock eller pop, OB eller AGF, så kommer præferencer i musiksmag eller boldklub aldrig på tværs af samarbejdet mellem kollegaerne i sparekassen. "Det stærkeste, der findes i Middelfart Sparekasse, er samarbejdsevnen og fællesskabet. Det er utrolig vigtigt for måden, vi ansætter nye medarbejdere og driver forretning på", fortæller Martin og supplerer: "Vi gør en dyd ud af at dele alt, hvad vi kan, om de beslutninger, vi træffer på hovedkontoret. For når man driver selvledelse, er det helt afgørende, at de medarbejdere, der skal agere, kender baggrunden for det, de skal agere på."

Af selv samme årsag holder Martin også meget af at komme rundt til de forskellige afdelinger, ligesom han tager sig tid til at møde kunderne, når muligheden byder sig. For sådan er han bedst i trit med rådgivernes virkelighed.



Middelfart Sparekasse
Havnegade 21, 5500 Middelfart
Filialer: 16

Adm. direktør: Martin Nørholm Baltser
Antal medarbejdere i alt: 350
I Totalkredit-samarbejde siden: 1990

Den mønske mentalitet samler ikke støv

Skønt Møn har været landfast med Sjælland i mange år, præger ø-mentaliteten stadig mønboerne. Vil man have noget gjort, bør man selv tage ansvar for det. Og det er virkelysten, der driver værket, mener administrerende direktør Flemming Jensen. En virkelyst, der med årene også har fået Møns Bank på bykortet flere steder på Sydsjælland.

Det er Dronning Alexandrines bro, der pryder de danske 500-kronesedler. Eller Mønbroen, som den kaldes. Og den 746 meter lange buebro, der går fra Kalvehave på Sydsjælland til Koster på Møn, spiller en væsentlig rolle i den kultur, der præger både den lokale bank og dens kunder.

"Her er en stor virkelyst på Møn. En helt særlig kultur, som stammer fra dengang, øen ikke var landfast. For mentaliteten i et øsamfund er kendetegnet ved, at man selv er nødt til at sørge for tingene. Hvis der er noget, man vil have løst, så forventer man ikke, at der kommer nogen og gør det for en", fortæller Flemming Jensen.

FOLKET VS. BORGERSKABET

Møn blev landfast med Sjælland i 1943, da broen med det kongelige navn stod færdig. Men historien om Møns Bank rækker længere tilbage: I 1876 blev Møns Discontobank stiftet, og ligeså blev håndværkerbanken Møns Bank i 1902. De to banker konkurrerede i en årrække i bedste Matador-stil. I 1967 førte det til en fusion. Under navnet på den mest folkelige af de to — Møns Bank.

Siden årtusindskiftet er der åbnet fire filialer i byer på den anden side af broen. For der er fremgang i Møns Bank. "Den første filial, vi åbnede uden for øen, var i Præstø. Og fordi de store landsdækkende banker har reduceret deres filialnet, er vi i dag også den eneste bank i Præstø-området, hvor vi har tidoblet kundegrundlaget siden 2002", fortæller Flemming.

SKÆBNEFÆLLESSKAB OG SAMLERMUSEUM

Der ligger en særlig forpligtelse i at være et lokalområdes eneste bank, mener Flemming. "Vi lever i symbiose med lokalsamfundet. Landets stærkeste økonomier ligger

ikke her. I stedet er vi i et skæbnefællesskab. Det giver et fælles incitament til at være med til at skabe — fx foreninger, kulturtilbud eller bosætningsaktiviteter. Og det er vigtigt, at vi som bank er i stand til at understøtte det."

Derfor nedsatte Møns Bank allerede i 1983 en initiativgruppe, som skulle understøtte udviklingen på øen og siden også i de øvrige filialers områder. Det er blevet til renovering af gamle skoler, rådhus, kammerrådsgårde og det historiske Hotel Møn. Og medvirken til etablering af Danmarks Samlermuseum Thorsvang.

"Mange turister kommer til Møn på grund af den storslåede natur og de oplevelser, der ligger i den. Med samlermuseet er der skabt en ny turistattraktion og en udvidet sæson, fordi der nu også er noget at besøge indendørs", forklarer Flemming og tilføjer: "Mange ældre borgere har meldt sig som frivillige hjælpere og kustoder. Jeg ynder at sige, at museet lokalt fungerer som et stort fritidshjem for pensionister."

ET KÆRKOMMENT GENSYN

Møns Bank har 20.000 kunder. 90 procent er privatkunder, og halvdelen af dem er aktionærer i banken. "Vi har et stort og spredt medarbejderskab blandt bankens kunder ud fra den tankegang, at det er fællesskabet, der skal bære", forklarer Flemming.

Det er da også tydeligt, at mønboerne kærer sig om deres lokale bank. Og om den ø, den er formet af. "Når vi holder generalforsamling, deltager omkring 1.000 aktionærer. Folk, der ikke længere bor på øen, bruger også aftenen som en anledning til at komme og hilse på både os og deres familie eller venner."





Bæredygtige kræfter gror på Nordfyn

På en bygning i Dannebrogsgade i centrum af Odense ligger Nordfyns Banks hovedkontor – den første og indtil videre eneste komplet bæredygtige kontorbygning i byen. Så bæredygtig, at det nye domicil blev tildelt guld i den såkaldte DGNB-certificering.

Nordfyns Banks nye hovedkontor i Odense er lavenergivent og bygget af bæredygtige materialer. Og så er det drevet af de solstråler, der giver genskær i tagets sorte paneler. Men det er ikke den eneste fordel ved at have rykket rødderne op, hvis du spørger administrerende direktør Holger Bruun.

"Flytningen til Odense har givet nogle helt andre muligheder for at brande os. Og så ligger vi nu lige ved banegården. Det gør os langt mere tilgængelige for vores samarbejdspartnere", lyder det fra Holger, der tiltrådte i 2009 efter mere end to årtier i forskellige afdelinger hos Danske Bank og senere otte år i Den Lyske Sparekasse.

Netop tilgængelighed, synlighed og mere moderne lokaler – kombineret med muligheden for at centralisere produktionsopgaver i en ny afdeling på hovedkontoret – er da også blandt de primære årsager til, at Nordfyns Bank flyttede fra Bogense. Byen, hvor banken blev grundlagt i 1897 af en gruppe lokale selvstændige. Men det betyder på ingen måde, at det nordfynske ophav er glemt. Banken har fortsat tre filialer på Nordfyn, hvor flere lokale vartegn såsom træskibet Castor ligger fast på listen over formål, banken gerne støtter.

RELATIONER DRIVER VÆRKET

For Holger handler tilgængelighed dog ikke kun om banegård og transporttid. Det handler om at gøre sig til en god medspiller for både nuværende og forhåbentligt kommende kunder. Derfor betyder relationer og netværk også en hel del for måden, Nordfyns Bank er i kontakt med sit lokalområde på.

"Vi deltager i alle mulige arrangementer, byfester osv. Vi plejer at pynte og pakke vores tourbus og være til stede der, hvor kunderne er. Måske også på en måde

og på tidspunkter, hvor de ikke er vant til at møde banken", fortæller Holger.

VELSMURTE KÆDER

"Skal vi mødes på den høje klinge?" Sådan lyder det i Nordfyns Banks invitation til en cykeltur i lokalområdet, som ofte bliver til flere af slagsen. For banken har skabt et netværk for cykelentusiaster – navngivet Noba-bike – og det er både åbent for kunder og andre pedalatleter. "I virkeligheden kunne netværket snildt være i andre sportsgrene eller hobbyer. Det vigtige er at samle mennesker og skabe nogle gode relationer i et uforpligtende forum", mener Holger.

Den relationelle tilgang er i det hele taget central for Holger. Også i salgsarbejdet. "Det er en kunst at holde gang i salget. Og noget af det vigtigste er egentlig at turde tale om det. For ellers sker der aldrig noget."

GOD RÅDGIVNING ER EN HOLDINDSATS

I hver filial i Nordfyns Bank findes en fagansvarlig, der ved lidt mere om et specifikt område – og som på den måde både kan hjælpe i konkrete situationer og dygtiggøre sine kollegaer. For i banken lever en kultur, hvor man tager ved lære af hinanden. "En god rådgiver kan ikke være verdensmester i alt", som Holger siger. "Det handler om at kunne afdække hele området samlet set, frem for at alle kan rådgive perfekt i alt. Og så handler det om, at kollegaerne hjælper hinanden til hele tiden at blive bedre."



Fra Horsens til hovedstaden med kunderne i fokus

For Henrik Rasmussen er titlen som direktør i Nykredit Bank tilnærmelsesvist en hobby. Et job, han bruger alle sine arbejdsdage på – og flere til. Henrik varetager det lystbetonede virke fra Horsens, hvilket han har gjort lige siden begyndelsen. Når altså ikke han farer land og rige rundt for at deltage i kundearrangementer eller besøge bankens andre filialer.

På papiret bruger Henrik Rasmussen de fleste af ugens dage på hovedsædet i Nykredit-koncernen og et par dage på Fyn og i Jylland. Bilen holder dog sjældent stille. For Henrik er oftest på farten. På sine ture rundt omkring i landet får han en fornemmelse af, hvordan det går blandt de mange ansatte i banken. Men han får også et indblik i, hvordan banken bedst kan indfri kundernes ønsker og drømme. "Jeg kan godt lide at have føling med, hvad der foregår lokalt. Folk er jo forskellige, og vores kunder er af samme grund en mangfoldig skare. Der er sjældent to, der står i den samme situation", fortæller Henrik om de indsigter, han høster på sine mange kundebesøg.

Og heldigvis er kundebesøgene en energiindsprøjtning for Henrik. Jobbet har været givende lige siden 1980, hvor han blev uddannet i et mindre pengeinstitut. Fra 1987 blev han en del af Nykredit som kreditforeningskonsulent – en stilling, han var stolt af at tilegne sig: "Jeg husker tydeligt min første dag. Jeg skulle komme med min bil og køre til Aarhus for at få monteret en biltelefon. Halvdelen af instrumentbrættet røg ud, og ind kom en biltelefon med rør og spiralledning. Jeg var meget stolt, for der var ikke mange, der havde sådan én i bilen", siger han med et smil.

OMSORG OG PRÆSTATION – ET KULTURELT MAKKERPAR

Nykredit er født ud af de første realkreditinstitutter i Danmark tilbage i 1851. Og har siden banet vej for danske

familiers boligdrømme og danske virksomheders vækst. "Vi er skabt af kunderne – og til kunderne", fortæller Henrik. Og det løfte til kunderne gælder, selv når verden er foranderlig. Det kommer også til udtryk i bankens kultur.

"Vi har en omsorgskultur, hvor vi passer på hinanden og er ordentlige. Parallelt med det har vi en performancekultur. Vi vil præstere for vores kunders skyld og for vores forretnings skyld. Jo mere vi kan levere, jo mere kan vi betale tilbage til vores kunder", konkluderer Henrik.

MODIGE OG ÆRLIGE

Og kunderne kommer fra alle dele af landet – alt fra fiskeren i Thyborøn til den studerende i København og boligejeren på strandvejen i Aarhus. "Når vores rådgivere møder nye kunder, der ønsker at skifte fra en anden bank til Nykredit Bank, så er vi ærlige. Også hvis det betyder, at kunden fx ikke kan få sin drømmebolig. For vi tager ansvar for, at deres økonomi også skal hænge sammen, når de skal pensioneres", fortæller Henrik om Nykredits tilgang.

"Du kan ikke finde kundens økonomiske udfaldsrum, hvis ikke du lytter og spørger nysgerrigt ind. Og det er netop derfor, vi er sat i verden. For at skabe finansiel trykthed gennem ærlige vurderinger af kundens økonomiske situation og muligheder", konkluderer han.



Nykredit Bank
Kalvebod Brygge 47, 1780 København V
Filialer: 42

Direktør: Henrik Rasmussen
Antal medarbejdere i alt: 1.470
I Totalkredit-samarbejdet siden: 2013

Mindre formuer skal også forvaltes forsvarligt

PenSam Bank er langt fra landets største. Og kunderne er langt fra dem med de højeste indkomster. Men de udgør væsentlige faggrupper i samfundet, og de er økonomisk ansvarlige. Derfor skal de selvfølgelig også have muligheden for at få forvaltet deres formue værdifuldt, mener bankens administrerende direktør Torsten Fels.

Et rådgivningsmøde i en campinghytte. Det lyder ikke særlig prangende. Og det skal det heller ikke være. For PenSams kunder er typisk lidt forbeholdne over for formelle former. Derfor har Torsten Fels og resten af holdet øjnet en mulighed for at møde kunderne i mere uformelle rammer på Folkemødet på Bornholm. Her har PenSam Bank de senere år lejet en campinghytte på FOA's område og holdt hundredvis af rådgivnings-samtaler med SOSU-assistenter, pædagoger, brandmænd, pedeller og køkkenassistenter.

"Første gang tænkte vi: Gider folk på Folkemødet snakke bank? Ja, det gider de i dén grad. Der er simpelt hen kø ude foran! Folk får mulighed for at tale økonomi på en anden måde end med ham i den nystrøgne blå skjorte nede i banken", forklarer Torsten.

VIGTIGE SAMFUNDSFUNKTIONER

Med campinghyttekonceptet har PenSam taget livtag med nogle af de forbehold, FOA's faggrupper sommetider kan have over for den finansielle sektor. "Lidt firkantet sagt, så er vi bank for den faggruppe i landet, der arbejder mest og tjener mindst. Derfor har vi en særlig forpligtelse til at forvalte deres formue på en måde, der giver dem værdi. Og for at få skabt en respektfuld og tillidsfuld relation", pointerer Torsten.

DET GÅR GODT

PenSam-koncernen består af både pension, forsikring og bank. Og banken startede med direktørens egne ord som "en parkeringsplads for små pensionsbidrag". Det er den ikke længere. "Vi ved godt, at vi er en lille bank, men vores vækst har været betydelig de senere år", uddyber han.

"Vores kunder får generelt ikke de store lønninger, men halvdelen af dem bor i ejerbolig, og fordi de overvejende

er offentligt ansatte, så har de en god jobsikkerhed. Det er en meget ordentlig kundegruppe med robusthed i økonomien, og de er nøjsomme i deres forbrug. Det giver fundamentet for en god forretning — samtidig med, at vi gør en positiv forskel for kunderne ved fx at hjælpe dem med at kunne købe bolig til trods for en beskeden indkomst."

INDSIGT PÅ AFSTAND

PenSam har kunder i hele landet. Og dem, der ikke kommer til Folkemødet på Bornholm eller nær hovedsædet i Farum, får primært rådgivning online eller over telefon. Det fungerer ganske glimrende, forklarer Torsten. Måske fordi kunderne trods afstanden kan mærke, at medarbejderne gør en dyd ud af at sætte sig ind i deres særlige situation og behov.

"Der er en vis homogenitet i kundegruppen, og vi har lagt meget energi i at lave analyser og hente statistik for at kunne målrette vores tilbud og rådgivning. Det skaber tryghed og tillid. Når vi samtidig driver en professionel forretning som kundeejet selskab, så plejer vi den gode relation."

NÅR ERFARING OG NYTÆNKNING GÅR HÅND I HÅND

Gode relationer er der også blandt bankens 35 ansatte, hvoraf mange er kommet til for nylig i takt med væksten i kundeantallet. "De nye folk bliver tiltrukket af vores grundlæggende værdier. Men vi har formået at skabe en god dynamik, hvor erfaringen og det friske blod udvikler vores organisation", fortæller Torsten.

Selv nyder han at møde ind på kontoret ved syvtiden om morgenen. Det giver en rolig start på dagen for manden, der udover at være administrerende direktør i PenSam Bank også er styrmænd i pensions- og forsikrings-selskabet.



PenSam Bank
Jørgen Knudsens Vej 2, 3520 Farum
Filialer: 1

Adm. direktør: Torsten Fels
Antal medarbejdere i alt: 35
I Totalkredit-samarbejdet siden: 2012



22 24

Selv på afstand skal vi være nærværende

At skabe en symbiose mellem kunder, kollegaer og samfund. Det er den vigtigste rolle for en bank, mener John Fisker, der som administrerende direktør i Ringkjøbing Landbobank har ansvar for at danne grobund for gensidigheden flere steder i landet. Den vestjyske bank er nemlig både at finde i Jylland og på Sjælland, og det kræver en evne til at være nærværende på afstand.

Landbobanken hedder den i folkemunde. Banken med ophav i den vestjyske købstad Ringkøbing. Eller købstad, om man vil. Ringkjøbing Landbobank har i hvert fald stolt bevaret et "j" i bankens fødeby, som også danner fortrop i bankens navn. "Det er vigtigt at stå ved sin historie og lade den skinne igennem kulturen og profilen", mener John Fisker, der står i front for banken, som har eksisteret siden 1886.

Selv har John været i banken siden 1995. I 2012 satte han sig til rette i direktørstolen, og dér sidder han godt. Han føler sig privilegeret over at være i en god og sund bank, der har værdierne i orden. "Vores pejlemærker er kompetence, handlekraft og ordentlighed. De værdier er helt essentielle i vores arbejde, og vi efterlever dem til fulde. Det gør mig stolt. Hver eneste dag", slår han fast.

GROBUND FOR GENSIDIGHED FRA VIBORG TIL VIRUM

Værdierne kommer kunderne til gode. Og omverdenen til gavn. For Ringkjøbing Landbobank er en relationsbank, der sætter en ære i at skabe langvarige og trofaste forbindelser til kunderne, samfundet – og til hinanden.

"Vi er i en tid, hvor mange af vores kommunikationskanaler bliver digitaliserede, og hvor vi skal lykkes med at rådgive og samarbejde uden fysisk kontakt. Det er en god udvikling, som understøtter den moderne bankdrift. Men det kræver, at vi er gode til at være relationelle og aldrig går på kompromis med den personlige service."

Behovet for at være nærværende bliver ikke mindre, når man står i spidsen for en bank, der strækker sig over Storebælt. For Ringkjøbing Landbobank er også at finde midt i København K og på Kongevejen på vej mod Nordsjælland. "Netop fordi vi er tilgængelige flere

steder i landet, skal vores nærhedsprincip altid stå ved magt. På tværs af vores enheder. Kun på den måde kan vi skabe den symbiose, vi ønsker."

FRA CYKELLØB TIL ISHOCKEY

Og symbiosen med samfundet er til at få øje på. Ringkjøbing Landbobank sponsorerer breddeidrætten i Danmark og er engageret i mere end 1.500 foreninger og klubber. "Vi støtter alt fra cykelløb til ishockeystævner. Det er vores måde at gå ind og tage en aktiv rolle som samfundsaktør. Vi giver en økonomisk håndsrækning til både små og større initiativer, så vi kan spænde bredt og bakke op om mangfoldigheden i foreningslivet", forklarer han.

HVER EN KUNDE TÆLLER

Mangfoldigheden i kundeporteføljen er også noget, der ligger John på sinde. Især er han optaget af at forstå de forskellige drivkræfter, der får nye kunder til at strømme til – eller falde fra, når det er tilfældet. "Vi måler grundigt på kundetilgang og -afgang og analyserer altid, hvad grunden er, hvis vi mister en kunde. Det vil altid være en alvorlig sag for os. Og vi vil have behov for at forstå hvorfor."



Ringkjøbing Landbobank
Torvet 1, 6950 Ringkøbing
Filialer: 24

Adm. direktør: John Fisker
Antal medarbejdere i alt: 650
I Totalkredit-samarbejdet siden: 1990

Der er perspektiv i vindmøller og vandkant

På Ærø i det sydfynske øhav ligger Rise Sparekasses hovedkontor. For det var her, det hele startede i 1860. Og selvom der med tiden er kommet to fynske filialer til, er det stadig Ærøs historie og kultur, der præger sparekassen, mener administrerende direktør Bjarne Valentin Nielsen. Han vil gerne gøre noget godt for både lokalsamfundet og miljøet.

"Torsdag den 8. marts 1860 samledes, på Dunkær Skole, de 34 mænd, som ville være kautionister ved oprettelsen af en ny sparekasse. Initiativtagerne havde gjort deres hjemmearbejde. Vedtægterne blev gennemgået og antaget af forsamlingen, og så gik protokollen ellers rundt til underskrivning af de fremmødte mænd."

Sådan lyder det i Rise Spare- og Lånekasses 150-års-jubilæumsbog fra 2010. En bog på hele 263 sider. For der er masser at fortælle om Ærøs lokale sparekasse, der med årene har udvidet med to filialer på Fyn og i dag bærer navnet Rise Sparekasse. "Vi har en lang historik, men jeg er kun den femte direktør på posten", fortæller Bjarne Valentin Nielsen, der tiltrådte i 2005.

OPBAKNING TIL ILDSJÆLENE

Stabilitet ved styrepinden er kendetegnende for sparekassen. Det samme er samfundsansvar. Både i det store perspektiv, der gælder miljø og bæredygtighed. Og i det mindre perspektiv, der gælder de lokalsamfund, sparekassen er med til at holde i gang. "Hvis ikke vi var her, så ville der ikke ske så meget. Vi gør vitterligt en forskel for lokalområdet. Det er samfundsansvar i sin essens", mener Bjarne.

Hvert år deler sparekassen ca. 350.000 kroner ud i støtte til lokalsamfundet ud over de lokale sponsorater. Når Bjarne sætter annoncer i aviserne, søger alt fra rideklubben til lokalhistoriske foreninger penge. Er de blandt de heldige, bliver de indbudt til en fælles seance i hver af filialerne, hvor pengene bliver uddelt. "Vi fordele beløbet, så mange får glæde af pengene. Og så ildsjælene får opbakning. Det er især dem, der udvikler et område som vores. Fra Ærø kører man ikke lige til begivenheder andre steder i landet, men ildsjælene

sørger for, at der sker masser af ting her i den sydfynske del af landet", forklarer Bjarne.

LIVSKVALITET MED HAVUDSIGT

At Rise Sparekasse er stiftet på Ærø og stadig har sit hovedkontor på øen, præger både hverdagen og prioriteterne. "Vi bor og arbejder med vand rundt om os. Der er godt gang i Svendborg, men ellers bor mange af vores kunder i det sydfynske område, hvor ejendomspriserne ikke er høje. Hvor det er muligt for folk at få en god bolig for pengene — med livskvalitet og frisk luft."

Havluft er der masser af i lokalområderne. Øen er et godt sted at rejse vindmøller. Og så er vi tilbage ved samfundsansvaret i et større perspektiv. "Der blev sat vindmøller op her for år tilbage, som vi købte andele i for at reducere vores CO₂-aftryk. I dag sikrer de — sammen med de store solcelleanlæg — at Ærø stort set er selvforsynende med elektricitet. Vi har også lavet vindmøllelån og solcellelån, hvor kunderne kunne låne på favorable vilkår og betale tilbage med afkastet", forklarer Bjarne.

MENING PÅ SIGT

Siden har sparekassen fortsat den grønne bevidsthed og sat solceller op — både ved hovedkontoret på Ærø og på taget af filialen i Flemløse på Fyn. Og i dag betaler vindmøller og solceller sig — både i forhold til miljø- og omkostningshensyn. "Det gav underskud i begyndelsen, men har tjent sig ind med årene. Og på den måde flugter det så fint med vores tankegang om, at ting skal give mening på sigt. Som garant sparekasse har vi ikke kvartalskapitalisme, men kan træffe beslutninger, som peger lidt længere frem", slutter Bjarne.



Rise Sparekasse
Store Rise Landevej 10, 5970 Ærøskøbing
Filialer: 3

Adm. direktør: Bjarne Valentin Nielsen
Antal medarbejdere i alt: 37
I Totalkredit-samarbejdet siden: 2002

Fornuften råder i Rønde

Ikke langt fra de bakkede bjerge på Mols ligger Rønde Sparekasse. Det har den gjort i mere end 150 år. Og står det til administrerende direktør Max Hovedskov fortsætter sparekassen længe endnu med at være lokal sparekasse for det område. Et område, der har været fundamentet for forretningen lige siden dengang navnet over hoveddøren var Spare- og Laanekasse For Thorsager Pastorat.

Max Hovedskov blev ramt af historiens vingesus, da han satte sig i spidsen for Rønde Sparekasse i 2018. For knap en måned efter sin entré kunne han være med til at fejre sparekassens 150-årsjubilæum.

”Det var jo en meget festlig begyndelse, jeg fik i Rønde Sparekasse. Men også en konstruktiv én. For på en enkelt dag fik jeg mulighed for at møde og snakke med en masse mennesker fra lokalområdet, der både deltog i og bidrog til festlighederne. Og det er jo en gave, når man så hurtigt får sat ansigt på så mange af sparekassens kunder og samarbejdspartnere”, fortæller Max.

EGNENS VEJE

Når Rønde Sparekasse altid har ligget i Rønde, er det ikke, fordi sparekassen ikke ønsker at vokse. Den ønsker bare at vedblive med at være lokal på Djursland og i Rønde. En lille by med godt og vel 3.000 borgere.

Adressen er godt nok blevet skiftet ud et par gange, indtil den fandt sit leje på Hovedgaden 33 — et ideelt sted, når det største ønske er at møde kunderne ansigt til ansigt. ”Det er enormt vigtigt for os, at vi lærer vores kunder ordentligt at kende og kan hjælpe dem med at få overblik over økonomien gennem hele livet. Og det gør vi nu engang bedst, når vi kan mødes og kigge hinanden i øjnene her på byens hovedgade”, lyder det fra Max.

Netop den tilgang er ifølge Max også en af årsagerne til, at sparekassen er lykkedes med at vokse i lokalområdet på Djursland.

DET SKER PÅ DJURSLAND

Når Max fortæller, at der er fokus på kunderne i lokalområdet, er det heller ikke grebet ud af de østjyske vinde, der blæser over bakkerne på Mols. For det er netop dér, 85 procent af kunderne bor.

”Det, vi sælger her i sparekassen — det er tillid til, at vi gør det fornuftige. Du kan selvfølgelig låne penge her.

Men det kan du også gøre mange andre steder. Det, der skaber et langvarigt forhold mellem os og vores kunder, er tilliden og det kendskab, vi har til hinanden og det lokalområde, vi sammen er en del af”, siger Max.

KUN EN ANBEFALING VÆK

En tillidsfuld relation skaber ikke bare langvarige kunde-relationer. Den skaber også nye: ”De fleste nye kunder kommer på anbefaling fra andre. Personligt tror jeg også, der er nogle strømme i vores samfund i de her tider om at støtte det lokalsamfund, man er en del af. Ved at tage ansvar for at holde gang i de lokale kræfter. Og det betyder jo blandt andet, at man vælger sin lokale sparekasse til, når man fx skal låne til et nyt hus”, fortæller Max.

Netop det ansvar har Rønde Sparekasse oplevet på egen forretning. Mens sparekassen i 2011 beskæftigede syv medarbejdere, har den i dag rundet tyve.

PELS OG PLASTIK

I Rønde Sparekasse er man meget opmærksom på at give igen til lokalområdet, når det går godt. Sparekassen er engageret i alt fra den lokale pelsavlerforening til kunststofbaner til egnens fodboldspillere.

Men uanset formålet er sponsoraterne ikke noget, man taler højt om — hverken i eller uden for sparekassen. For som Max siger: ”Man skal passe på med ikke at gå ud og tage æren for de ting, der bliver skabt af andre. Det handler om at støtte de lokale i at opnå deres drømme. Vi hjælper dem blot lidt på vej engang imellem.”





I Skive er der rum til både rødder og robotter

Selv om man prioriterer sin hjemmebane, kan man godt have globalt udsyn. Tag bare Salling Bank. Pengeinstituttet driver forretning i en radius af 50 kilometer omkring Skive, men giver alligevel verdenshistorien plads i sine jubilæumsbøger og lader robotteknologien klare rutineopgaverne.

Kort efter Peter Vinther Christensen blev ansat som administrerende direktør i Salling Bank, deltog han i en faglig inspirationsdag hos datacentralen. Her fortalte en oplægsholder, at der snart ville komme et netværk, som ville vende op og ned på mangt og meget — også i bankverdenen. I pausen rystede de indbudte direktører lidt på hovedet. Kunne det nu også være rigtigt?

Det kunne det. Året var 1994, og det nye netværk var selvfølgelig internettet. "Det eneste, oplægsholderen tog fejl i, var hastigheden. For der kom en teknologieksplosion", som Peter beskriver det.

FINANSSEKTOR I FULD FART

Siden har Peter siddet i finanssektorens første parket. "Jeg har haft en fantastisk udkigspost til branchens udvikling. Der var 180 pengeinstitutter, da jeg kom til, og en masse netværk på kryds og tværs. Det var lidt som at træde ind i Matador for en ung direktør som mig", fortæller Peter og fortsætter: "Der er jo sket utroligt meget siden dengang. I dag arbejder vi intensivt med robotteknologi som en integreret del af vores hverdag. Vi får de digitale assistenter til at varetage rutinemæssige funktioner. Som kunde møder du altid et levende menneske, hvis du ringer eller tropper op, men når først en aftale er indgået, tager teknologien over."

STÆRK PÅ HJEMMEBANEN

I Salling Bank går ambitioner om at udnytte den nyeste teknologi hånd i hånd med ønsket om at være lokal. Længe inden kirketårnsprincippet var et begreb, havde Peter besluttet, at han i Skive ville drive bank i en radius af 50 kilometer. Hverken mere eller mindre. "Vi er en super lokal bank. Vi har holdt os fra ekspansion uden for vores markedsområde ud fra den vurdering, at vi spiller

bedst på hjemmebane. Vi ved, hvad et hus er værd her i området, og vi ved, hvad der sker i virksomhederne. Det giver grundlag for at træffe gode beslutninger", forklarer Peter og tilføjer: "Den ene model at drive forretning på er ikke mere rigtig end den anden. Vi vælger vores egen vej i livet, og den snor sig i omegnen af Skive."

Beboerne i lokalområdet har nydt godt af valget. Banken har gennem årene støttet unge talentfulde musikere, og så har den altid været en solid sponsor for den lokale idræt og det lokale fodboldhold SIK. En overgang spillede fire-fem af bankens medarbejdere endda på førsteholdet.

GLØGG I GENERATIONER

Salling Bank har eksisteret siden 1876. Og for Peter er det vigtigt, at rødderne ikke ryger i glemmebogen. Derfor sørger bankens medarbejdere for at gemme artikler, billeder og andre historiske sager på fællesdrevet eller i skrivebordsskuffen. "Da vi havde 125-årsjubilæum, fik vi udgivet en bog. For hvert årti beskrev den, hvad der skete i verden, hvad der skete i Danmark, og hvad der skete i Salling Bank. For vi er jo ikke bare en ø, men en refleksion af det samfund, vi agerer i", pointerer Peter.

For at holde de gode historier om Salling Bank i live inviterer Peter hvert år alle tidligere og nu pensionerede medarbejdere til gløgg, æbleskiver og en julegave en eftermiddag ved juletid. "Alle, der er mobile, kommer. Det er en ren festdag", fortæller han.

Så mange pensionister tropper op, at de nuværende medarbejdere må vente med julehyggen til om aftenen. Men i svingdøren kan generationerne lige nå at hilse og dele en historie om banken eller to. Så er der også noget at fylde i 150-årsjubilæumsbogen, når den engang skal skrives.



Jyske værdier blomstrer også i Hellerup

Det aktive bidrag til lokalsamfundet har altid været en ledestjerne for Skjern Bank. Som administrerende direktør i Skjern Bank lægger Per Munck stor vægt på opbakningen til det lokale liv på flere fronter. Det viser social ansvarlighed over for borgerne – og skaber ambassadører gennem flere generationer, mener han.

I 116 år har den stået der. Skjern Bank. Midt på torvet. Banktorvet, som det altid har heddet i folkemunde, og som vildfarne GPS'er efterhånden også har fået anerkendt som torvets officielle navn. Jo, Skjern Bank er byens bank. Den står som et ikonisk midtpunkt – et samlingssted for borgerne.

I mere end 20 år er Per Munck mødt ind på Banktorvet tidligt om morgenen. Som et fast ritual begynder hver dag med en rundtur blandt de ca. 80 kollegaer.

"Min kone driller mig med, at jeg forstyrrer kollegaerne på daglig basis, men det er vigtigt for mig at fornemme det nære sammenhold, som er en stor del af vores kultur. Det har det altid været", konkluderer han.

JYSKE VÆRDIER FRA VARDE TIL VIRUM

I løbet af de seneste 25 år har banken haft knopskydninger flere steder i Danmark. I Esbjerg, Bramming, Ribe og Varde er den sprunget ud. Og slentrer man gennem Hellerup og Virum tættere på hovedstaden, toner skilte med Skjern Bank også frem på husfacaderne.

"Vi er drevet af det samme solide værdisæt. Uanset om du møder os her i Skjern eller i Hellerup. Nogle vil måske kalde det gode, jyske værdier. Det er i hvert fald tilgængeligheden, nærværet og troværdigheden, vi hyl-der og efterlever. Både i vores kontakt med kunderne og med hinanden", forklarer Per, der selv startede som 17-årig bankelev efter 3. real og et år på handelsskole i 1972. Lige siden har han været i bankverdenen.

MENNESKER OVER MASKINER

For Per er det at drive en bank en tillidssag. "Kunderne viser os en kæmpe tillid, når de fx beder os om at rådgive om deres boliglån. Netop boligen er for de fleste det største aktiv, og derfor skal vi rådgive med stor

respekt og professionalisme", understreger han.

Det betyder også, at Skjern Bank altid vil prioritere den menneskelige kontakt med kunderne. Selvfølgelig skal de digitale services være tilgængelige og udvikles i takt med tiden – men de kommer aldrig til at erstatte den nære rådgivning. "Det er samspillet mellem den personlige service og de digitale ydelser, der gør os til en bæredygtig bank. Mennesket er i fokus. Det er vores forpligtelse. Også i en digital tid."

BALLETSKOLER OG BREVDUER

Lige siden brave bønder og dedikerede landsmænd for mere end 100 år siden stiftede Skjern Bank, har banken haft de lokale samfund på sinde. "Det er den ånd, banken er rejst i", forklarer Per.

Den ånd lever fortsat i bedste velgående. Der bliver ikke brugt mange klejner på traditionel markedsføring. Til gengæld kan kunder og samarbejdspartnere se deres børn spille bold med Skjern Bank på trøjen. Det giver lokalt ambassadørskab. Og en loyalitet, som lever videre gennem flere generationer. "Vores lokale engagement er en del af vores DNA. Vi støtter alt fra brevueforeninger til balletskoler. På den måde udviser vi social ansvarlighed, samtidig med at vi opbygger synlighed. Vores kunder kender os fra lokallivet og bliver på den måde venner af huset."

I bankens nyeste afdelinger i københavnsområdet ånder samme lokale engagement. Også her pryder Skjern Bank trøjer og bannere i sportsklubber og idrætsforeninger.



Skjern Bank
Banktorvet 3, 6900 Skjern
Filialer: 7

Adm. direktør: Per Munck
Antal medarbejdere i alt: 165
I Totalkredit-samarbejdet siden: 1990

Tillid har åbnet nye terræner

Spar Nord er historien om en lille sparekasse, der gennem 190 år har vokset sig stor og er blevet landsdækkende. Rødderne er ganske vist nordjyske, men i dag er banken at finde i 49 byer rundt omkring i Danmark. Metodefrihed og tillid til den enkelte filial har dannet grundlag for væksten, mener administrerende direktør Lasse Nyby, der har været i banken i mere end tre årtier.

”Mange af kunderne siger stadig, at de lige skal ned i sparekassen. Det er noget, der hænger ved, selvom det er længe siden, at vi officielt har skiftet profil til bank”, siger Lasse Nyby med et smil.

Selv har han fulgt rejsen fra sparekasse til bank på tættest hold. I 1986 kom han til dét, vi i dag kender som Spar Nord, men som dengang gik under navnet Sparekassen Nordjylland. En af de ældste sparekasser i Danmark. I 1995 blev han direktør, og i dag er han frontfigur i en bank med mere end 1.500 medarbejdere.

”Vores historik følger med os, og vi hverken kan, skal eller vil løbe fra vores sparekassetid. Nærværet er en del af vores kultur og en samlende fællesnævner på tværs af vores mange afdelinger”, konkluderer han.

EN FORRETNINGSMODEL BYGGET PÅ TILLID

Ifølge Lasse må forklaringen på Spar Nords vækst findes i evnen til at vise tillid. For bankforretning er en tillids-sag på flere planer. Både for kunderne og for filialer og kollegaer imellem.

”At Spar Nord er vokset stødt gennem årene skyldes, at vi har baseret vores forretning på tillid. Vi har en ukuelig tro på, at hver enkelt afdeling forvalter sit ansvar i overensstemmelse med lokalsamfundets og borgernes behov. Vi anerkender, at det er forskellige virkeligheder, vi er til stede i rundt omkring i landet. Derfor kræver det, at vi tilbyder vores medarbejdere de beføjelser, de har brug for. Vi giver dem metodefrihed og manøvrerum til at lykkes bedst muligt, dér hvor de nu engang er.”

Lasse supplerer, at banken primært er forankret i byer med mere end 25.000 indbyggere. Det har været en strategisk beslutning, der har skullet sikre den rette bredde og tilgængelighed i bankens virke.

KONKURRENCE OM KUNDEMØDER

Og netop tilgængeligheden er et vigtig succesparameter for Spar Nord. For banken gør en dyd ud af at være lokalt involverede og hele tiden vide, hvad der rører sig rundt omkring i de forskellige byer — og hos kunderne ikke mindst.

Selv direktionen tager sig tid til at have frekvent kontakt med kunderne. Der er ligefrem gået sport i at tælle, hvem der har flest kundemøder.

”Nok har en bank fokus på tal, men det er mennesker, vi har med at gøre. Vi må derfor aldrig miste vores føling med kunderne. Heller ikke på direktionsgangene. Internt har vi en lille konkurrence kørende, hvor vi løbende måler, hvem der har haft flest møder med kunderne.”

FOND FOR FÆLLESSKABET

Det kompromisløse fokus på det menneskelige aspekt er også noget, der kommer til syne i bankens fond, Spar Nord Fonden. Fondens formål er at støtte udviklingen af sociale, kreative og kulturelle fællesskaber rundt omkring i Danmark. Og i samme armbevægelse styrke bankens sociale renommé. ”Vi skaber gode synergief-fekter med fonden. Den er vores største aktionær, og dens udbytte støtter gode, humanistiske projekter. Det er vi rigtig stolte af og taknemmelige for.”

Lasse tilføjer, at fonden giver støtte til mange forskellige formål, der skal komme et bredt udsnit af befolkningen til gode.



Spar Nord Bank
Skelagervej 15, 9000 Aalborg
Filialer: 50

Adm. direktør: Lasse Nyby
Antal medarbejdere i alt: 1550
I Totalkredit-samarbejdet siden: 1998



Skabertrang udløser ambassadøreffekt

De bor lokalt. De er lokalt involveret. Og de agerer ofte som omvandrende reklame-søjler. Det er medarbejderne i Sparekassen Balling, der er tale om. På den anden side er der kunderne. De drager ikke ligefrem ud og forkynnder bankens budskab, men de bidrager til den organiske vækst og den ambassadøreffekt, der har hjulpet Sparekassen Balling i mere end 100 år, mener administrerende direktør Kurt Nielsen.

Pavillonen Knud Strand i Spøttrup er et yndet mødested for mange af kunderne i Sparekassen Balling. Men sådan har det ikke altid været. I flere år var der intet sted at nyde en frokost eller spise en is om sommeren, når både lokalbefolkning og sommerhusgæster drog til stranden.

Det var blot én af grundene til, at Sparekassen Balling med Kurt Nielsen i spidsen gik ind i projektet og hjalp med at finansiere den gamle pavillon. I dag er den både ishus, kaffebær og spiserestaurant. ”Der er en særlig tilfredsstillelse i at bidrage til at skabe noget, andre får glæde af”, mener Kurt.

SUNDHED OG SELVSTÆNDIGHED

Heldigvis er han landet i en sparekasse, hvor der er plads til at udfolde skabertrangen. Som bestyrelsesformanden sagde til Kurt, da han tiltrådte som direktør i 2013: ”Det her er det tætteste, du kommer på at drive din egen virksomhed uden at eje den.”

Og Kurt har fundet sig godt til rette i sparekassen. For nok er han en mand med benene solidt plantet i den finansielle sektor, men i ham brænder en trang til at være selvstændig. Og til at få drømme til at leve – eller som minimum skabe grobund for glæde i hverdagen hos sine medmennesker. Det nyder de lokale beboere ikke kun godt af, når de spiser is om sommeren, men også hvis de får brug for hjælp med fysikken. For banken har blandt andet doneret en stor sum penge til et lokalt sundhedshus i Balling.

FOKUSERET FORRETNINGSUDVIKLING

Sparekassen Balling har eksisteret i mere end 100 år og har i dag filialer i Balling, Skive og Holstebro. Og kendskabsgraden i lokalområdet er lige så stor, som Kurts

ledelsesstrategi er klar: ”Jeg har organiseret mig på en måde, så de tre filialer hver især er udrustet med en leder, der selvstændigt kan drive filialen på sin egen måde. Det gør det muligt for mig at finde ressourcer til at skabe forretningsudvikling.”

En del af den udvikling, Kurt Nielsen får tid til at nørkle med, når de administrative opgaver er lagt til side, er ambassadøreffekten. ”Den måde, vi skaber forretningsudvikling på, er ikke via traditionel markedsføring – det er næsten udelukkende via fokus på ambassadøreffekten”, fortæller Kurt. Han har stort fokus på at skabe rammerne for et godt arbejdsliv hos de 27 medarbejdere, og arbejdsglæden smitter helt naturligt af på kunderne.

MANTRAET BAG SUCCES ER OPFØLGNING

At arbejdet med ambassadøreffekten giver pote, lyser ud af den årlige kundetilfredshedsanalyse. For kunderne i Sparekassen Balling er glade for deres lokale sparekasse. Det samme er medarbejderne, og grunden til det kan ifølge Kurt koges ned til én ting: Opfølgning.

Ledelsesmæssigt er der tre discipliner i Kurts verden, der er vigtige: Opfølgning, opfølgning og opfølgning. ”Vi er lykkedes med at definere nogle ambitiøse mål og indsatsområder. Det kan man ikke blive for dygtig til”, forklarer Kurt og fortæller, hvordan fast fokus på indsatsområder giver medarbejderne et klart mål at sigte efter og dermed mulighed for at udvikle sig i takt med strategien.



Sparekassen Balling
Søndergade 12 A, 7860 Spøttrup
Filialer: 3

Adm. direktør: Kurt Nielsen
Antal medarbejdere i alt: 27
I Totalkredit-samarbejdet siden: 1999

I Bredebro holder man, hvad man lover

Når først de har sat sig, så bliver de siddende. Direktørerne i den sønderjyske Sparekassen Bredebro. Det vidner listen af loyale og længesiddende administrerende direktører om. Kun syv har stået i sparekassens front siden 1875, da den blev stiftet. I dag er Keld Riddersholm Nielsen at finde på posten.

Sparekassen Bredebro har til alle tider haft landbrug og håndværk i højsædet. Derfor var det også et perfekt match, da Keld Riddersholm Nielsen fik mulighed for at blive sparekassedirektør. Og han var slet ikke i tvivl. Det var et helt naturligt valg: "Jeg har arbejdet med landbrug de seneste 20 år, så det var oplagt at sige, at den, der sidder i spidsen, skal vide, hvordan en ko ser ud", konkluderer han med et smil.

Støtten til landbruget er bestemt noget, de er stolte over i sparekassen. Derfor er Keld heller ikke bleg for at ringe LandbrugsAvisen op, når han fx har hjulpet to unge mænd med at bane sig vej ind i landbruget. "Det er især de unge, dygtige mennesker, vi er glade for at kunne hjælpe", lyder det.

Andre erhverv og finansiering af fast ejendom fylder også meget i sparekassens dagligdag. Og den fysiske tilstedeværelse i Tønder Kommune sætter et aftryk på kommunens kulturelle fyrtårne, da flere end 50 foreninger årligt henter økonomisk støtte hos sparekassen.

FORANDRING HAR SKABT FRYD

Der er flere gode grunde til, at sparekassen kan være stolt. Keld har de seneste par år haft fokus på at skærpe forretningen. Og det er blevet taget godt imod af de mange, trofaste medarbejdere.

"Hold op, hvor er der sket meget. Mange har sagt, at de havde lyst til, at der skulle ske noget nyt", fortæller Keld og supplerer, at ikke en eneste medarbejder er tabt i svinget. "Gode medarbejdere hænger ikke på træerne. Vi har været i stand til at bevare og finde dygtige medarbejdere, der matcher den udvikling, vi er i gang med."

Uden de dygtige medarbejdere havde sparekassen ikke været i stand til at åbne en ny afdeling i Tøftelund i 2019. En udvikling, som både betragtes som en succes for sparekassen, men i høj grad også for lokalsamfundet.

FRA KOLDE KONTANTER TIL AKTIVE INVESTINGER

Udviklingen stoppede dog ikke ved åbningen af en ny afdeling. Det nye strategiske fokus har i høj grad haft kunderne som omdrejningspunkt.

"Kunderne har pengene stående kontant – det giver ikke nok. De skal lave en aktiv placering", proklamerer Keld og fortæller, at sparekassen proaktivt har inviteret kunderne ind til en snak om risikoprofiler og investeringsmuligheder. En indsats, kunderne har taget rigtig godt imod. En ren win-win-situation, der sikrer en åben dialog og godt relationsarbejde.

AT HOLDE HVAD MAN LOVER

Keld er i tæt kontakt med sine kunder. Men det er han i den grad også med sin medarbejderstab. For han henter energi og inspiration i sin dialog med både kunder og kollegaer.

"Som chef deler man succeser og fiaskoer med medarbejderne. Hvis en af de ansatte har et problem, så er det sparekassens problem og dermed mit problem."

Og Keld er gennem sin lange karriere i finansbranchen kendt for at stå ved sit ord. For han overholder altid en aftale – og han har altid plads til at drøfte stort som småt med sine medarbejdere.



Sparekassen Bredebro
Storegade 21-25, 6261 Bredebro
Filialer: 4

Adm. direktør: Keld Riddersholm Nielsen
Antal medarbejdere i alt: 42
I Totalkredit-samarbejdet siden: 1994

Det summer af energi i Fuglebjerg

På Byagervej i Fuglebjerg ligger Sparekassen Den lille Bikube. Ej at forveksle med den tidligere landsdækkende sparekasse Bikuben. For nok bliver der arbejdet flittigt i det sydsjællandske pengeinstitut, men størrelsen er en anden. Og i lighed med de insekter, der har lagt navn til sparekassen, holder dens tre medarbejdere sig til effektivt arbejde i lokalområdet. Den ene af de tre er administrerende direktør Esben Kjærsgaard.

Historien om Sparekassen Den lille Bikube er ikke kun Esben Kjærsgaards at fortælle. Esben trådte til i sommeren 2017, men historien om det lille pengeinstitut går helt tilbage til stiftelsen i 1859. Og til tiden, der fulgte efter, hvor sparekassen bare var ét ud af i alt fem pengeinstitutter i byen.

I dag er Sparekassen Den lille Bikube det sidste pengeinstitut tilbage i den sydsjællandske by, der huser omkring 2.200 borgere. Men behovet og støtten er fortsat til at få øje på blandt omegnens beboere. "I løbet af de seneste tre-fire år har vi seksdoblet vores realkreditvolumen her i sparekassen. En udvikling, vi selvfølgelig er enormt glade for og stolte over — mest af alt fordi det viser, at lokalområdet har tillid til os og gerne vil deres lokale pengeinstitut", fortæller Esben.

EN TABURET MED TRE BEN

Banksager er tillidssager. Det gælder både i kontakten med kunderne og i samarbejdet mellem medarbejderne i sparekassen. Dem er der nemlig kun tre styks af, hvis man tæller Esben med.

"Jeg plejer at sige, at vi er ligesom en taburet med tre ben. For at den skal virke, kræver det, at alle tre ben står lige stærkt. Det kræver enormt meget af den enkelte. Men det er også det, der gør det spændende i sidste ende", fortæller Esben.

VÆRD AT PENDLE FOR

Esbens to medarbejdere er begge lokale kræfter, mens Esben selv pendler hver dag frem og tilbage mellem Sydsjælland og Midtfyn. Men det gør ikke hans engagement i det lille lokalsamfund mindre. Tværtimod.

"Vi vil alle tre det her rigtig meget. Men det skal man også ville. Ellers kan man ikke drive et pengeinstitut med kun tre mennesker. Det kræver, at alle går helhjertet ind i det hver dag", lyder det fra Esben.

Og forståelsen for det lokale var da heller ikke fremmed for Esben, der kom fra et pengeinstitut med ca. 600 kunder, inden han tiltrådte som administrerende direktør i Sparekassen Den lille Bikube. "Det er klart, at det tager tid, før du får opbygget en tillidsfuld relation til lokalområdet. Men jeg synes, at vi er et sted i dag, hvor jeg kan mærke, at folk herfra ved, at jeg ønsker deres lokalsamfund alt det bedste. Det viser de jo også ved at være kunder ved os", fortæller Esben.

BRUG KRÆFTERNE RIGTIGT

"Giv dem chancen". Sådan lyder det i folkemunde i og omkring Fuglebjerg, når de omtaler deres lokale sparekasse. Og spørger man Esben, fører chancen da også oftest en ny kunde med sig.

For reklamepenge og markedsføring er der trods alt ikke til i sparekassen, hvor de seks hænder skal håndtere alt fra kontanter i kassen til rådgivning om realkredit. En forretningsmodel, der konstant kræver en afvejning af, hvor kræfterne gør mest nytte.

EN FREMTID UNDER KRONJYLLAND

At Sparekassen Den lille Bikube har klaret sig på trods af en stigende administrativ byrde, er da heller ikke gået ubemærket hen. Og mens dette jubilæumsskrift fandt sin form, indgik den lokale sparekasse i Fuglebjerg en aftale med Sparekassen Kronjylland om at blive en del af den noget større sparekasse.





Der er forfriskende på Djurslands marker

Djursland er ikke firkantet. Det er Sparekassen Djursland heller ikke. For her prøver man at hugge en hæl og klippe en tå for at imødekomme kundernes virkelighed. Det handler om at få enderne til at mødes, mener direktør Peter Lading Sørensen. På den måde bliver der plads til alle. Også til dem, der driver små virksomheder.

I Vivild på Djursland ligger Sparekassen Djurslands hovedkontor. Der er under 1.000 indbyggere i byen, så Peter Lading Sørensen behøver ikke bevæge sig ret langt ud i det sammentømrede lokalsamfund for at møde et kendt ansigt.

De fleste kender hinanden i Vivild. Og de fleste kender Peter fra sparekassen. "Jeg er kundemand, og jeg har altid snakket med kunderne", fortæller Peter, der i kraft af sin rolle dog også slår sine folder uden for Vivild. For Sparekassen Djursland har også privatkundeafdelinger i Auning, Grenaa, Knebel og Hornslet. Og en erhvervsafdeling i Allingåbro og et kontor i Lystrup.

FLEKSIBLE REGNEARK

Peter er ikke meget for at putte kunderne i Sparekassen Djursland i kasser. Her er buschauffører og landmænd. Mange i området har små virksomheder ved siden af fuldtidsjobbet. En privatkunde kan snildt drive en keramikbiks i Knebel eller udleje sit sommerhus et andet sted på Mols.

"Regnearket", som de i Sparekassen Djursland kalder reglerne for private kunder, passer ikke altid til de behov, som kunderne har. "Vi prøver at være kreative inden for rammerne, få enderne til at mødes og undgå at være firkantede. For der skal være plads til alle slags kunder i Sparekassen Djursland. Også de mere skæve eksisterer", mener Peter.

KOLDE VAND TIL MARKENS FOLK

For Peter er det vigtigt, at Sparekassen Djursland holder begge ben på jorden og giver noget tilbage til de lokale borgere. Jordforbindelse bliver i den sammenhæng taget meget bogstaveligt. For på sommerdage kigger sparekassens medarbejdere gerne forbi hårdt-

arbejdende landmænd på marken med en forfriskning. "Vi pakker kolde sodavand i sparekassens autocamper og leverer dem direkte til landmanden i den varme traktor. Ja, man skulle næsten tro, det var en scene fra en Morten Korch-film", fortæller Peter.

Sparekassens autocamper bliver også brugt til at sprede lokalt overskud i andre sammenhænge. Der bliver delt is ud til badeglade gæster på stranden og givet varme hveder til folkene på den lokale genbrugsplads. Andre gange triller den forbi golfbanen, så rådgiverne kan møde nogle af kunderne over en kop kaffe i det grønne. For de fysiske møder med kunderne lever i bedste velgående. Peter kalder det selv for utraditionel markedsføring, og det går meget godt i spænd med hans egen person. "Jeg er meget nede på jorden, og jeg prøver også at klæde mig mindre fancy", tilføjer han.

ÅBNE KORT

Det er en del af kulturen i Sparekassen Djursland, at medarbejderne hjælper hinanden. Der er ingen salgsmål for den enkelte medarbejder, for rådgiverne skal ikke føle et pres for at oversælge. I stedet skal de tage udgangspunkt i kundens behov. "Vi har fokus på teamet som helhed. Hvis nogen har en dårlig dag eller uge, så hjælper vi hinanden. Her hersker ingen nulfejlskultur", fortæller Peter.

Direktøren spiller helst med åbne kort. Det går ikke at skjule ting. Hverken for kunder eller medarbejdere. Derfor må medarbejderne i Sparekassen Djursland spørge om alt. "Jeg kan godt finde på at lade en dagsorden fra et bestyrelsesmøde ligge i printerens. For man må gerne vide ting. Vi har ikke noget at skjule."



Vestjysk hurtighed giver kunder i København

Nok ligger byen Nørre Nebel et stenkast fra klitterne ved Henne Strand. Men når man som Sparekassen for Nørre Nebel og Omegn har kunder i hele landet, må man jo finde alternative måder at møde dem på, mener administrerende direktør Sidsel Marie Løvvang. Derfor har sparekassen haft en pop up-filial i hjertet af København.

I 2018 var Bredgade midt i København for en kort periode indlemmet i Nørre Nebel og Omegn. Kunderne i den vestjyske sparekasse skulle nemlig have mulighed for at møde deres rådgiver ansigt til ansigt.

"Når vi er i København, prøver vi altid at se, om der er nogle kunder, vi kan besøge, så vi får mulighed for at møde hinanden rigtigt. Og det var netop også tanken med pop up-filialen i Bredgade. For det er vigtigt, at vi viser vores kunder, at vi er tilgængelige", fortæller Sidsel Marie Løvvang.

FRA HVIDE SANDSTRANDE TIL BROLAGTE GADER
Hvorfor vælge et lokalt pengeinstitut fra Vestjylland, når man køber bolig i København? Svaret er enkelt. Hos Sparekassen for Nørre Nebel og Omegn får du hurtig betjening. Og det er ret afgørende, når der handles boliger i hovedstaden.

"Vi hører tit fra vores kunder, at vi er utrolig hurtige til at vende tilbage. Og er du ved at købe bolig i København, er det simpelthen nødvendigt, hvis du som køber skal nå at slå til", lyder det fra Sidsel.

GODE NYHEDER

Sparekassen for Nørre Nebel og Omegn sætter ikke mange sejl ind på markedsføring på Sjælland. Til gengæld gør de flittigt brug af god omtale og ambassadører. Og i 90'erne fik sparekassens gode håndtering af egne kunder i en national nyhedshistorie om årsopgørelser for alvor pengeinstituttet på Danmarkskortet.

"Al den gode omtale fra dengang skabte fundamentet for det udvidede kundeområde, vi har i dag. Mange af kunderne, der kom til dengang, anbefaler os den dag i dag. Blandt andet derfor kan vi fokusere på et bælte tværs hen over Danmark, når vi taler om privatkunder", fortæller Sidsel.

DET HANDLER OM LOKAL OPBAKNING

Selvom kundegrundlaget i Sparekassen for Nørre Nebel og Omegn strækker sig længere end klitterne ved Henne Strand, er der ingen tvivl om, hvor sparekassen bakker økonomisk op: "Vi har bevidst ikke mange store sponserater. Vi vil hellere støtte mange af de små lokale foreninger. For os handler det ikke om, at vi skal inviteres med til en masse sponsorarrangementer. Vi ønsker, at de bruger støtten på det, det handler om — nemlig sporten", forklarer Sidsel.

Derfor finder man Sparekassen for Nørre Nebel og Omegn på alt fra ryggen af de lokale speedwaykørere til bannere på væggene i områdets nye e-center.

Og spørger man Sidsel, er sparekassens primære forretningsområde da fortsat også de lokale erhvervsdrivende og boligejerne i og omkring Nørre Nebel, Lunde og Outrup, hvor kunderne kan møde deres rådgivere ansigt til ansigt i sparekassens filialer.

PLADS TIL GRÅT GULD

Det lokale islæt går igen internt i sparekassen. De fleste af de 53 medarbejdere er lokale kræfter. Selv har Sidsel været i sparekassen i ikke mindre end fire årtier — og er i løbet af de 40 år gået fra at være elev til direktør.

Derfor kender hun om nogen hjørnerne og krogene i den lokale sparekasse, og hun sætter en ære i at gøre plads til sine medarbejdere: "For mig er det ikke vigtigt, om folk passer ind i et regneark. Jeg synes, at der skal være plads til mennesker, som de er, på en arbejdsplads", fortæller Sidsel. "Vi ansætter fx rigtig gerne de lidt ældre medarbejdere. For de har en kæmpe erfaring og viden at bidrage med, som både deres kollegaer og kunderne nyder godt af."

Vi låner paraplyer ud i al slags vejr

I Sparekassen Kronjylland skinner solen ofte. For sparekassen vokser og skaber gode resultater for både kunder, medarbejdere og samfund. Det skaber overskud til at stille skarpt på den enkelte kunde og sikre økonomisk tryghed — også i svære tider, mener administrerende direktør Klaus Skjødt. For det hjælper jo ikke kun at låne paraplyer ud, når solen skinner.

Da Sparekassen Kronjylland blev grundlagt i 1829, var det ikke til at forudse, at sparekassen, der dengang hed Sparekassen for Randers By og Omegn, en dag ville blive kåret som en af de bedste arbejdspladser i Europa.

Men det blev den, da analysebureauet Great Place to Work i 2019 placerede Sparekassen Kronjylland på 11. pladsen over de bedste arbejdspladser i Europa med mere end 500 medarbejdere. Og blev i samme snuptag kåret som Danmarks bedste arbejdsplads. En af årsagerne ligger ifølge Klaus Skjødt i, at indstillingen i sparekassen er, at mennesker kommer før systemer. "Der er plads til dem med småbørnsfamilier, og der er plads til dem, der har mest fokus på karriere lige nu. Folk har forskellige behov, alt efter hvor de er i livet. Og der skal være plads til at være menneske. Vi tror på, at selvom du er ambitiøs, så behøver du ikke have rundsav på albuerne."

GØR GAVN I SPAREKASSENS NAVN

Sparekassen Kronjylland har hovedsæde på Tronholmen i Randers og 49 afdelinger fordelt ud over landet. De mange afdelinger er kommet til i løbet af årene, og de var alle med til at fejre 190-årsfødselsdagen i 2019.

Mærkedagen blev også markeret ved, at alle medarbejdere fik en pause fra kontoret. Den enkelte afdeling skulle nemlig i fællesskab bruge en dag på at gøre noget godt i lokalområdet. Én afdeling indsamlede genbrugsplast, mens en anden kørte ture med ældre mennesker fra plejehjemmet. "Det skabte gode oplevelser for medarbejderne. Og det var en mulighed for at gøre gavn", tilføjer Klaus.

For gavn vil Klaus gerne gøre — også i svære tider. "Når kunderne har brug for hjælp, forsøger vi at finde en løsning. Vi hjælper, når solen skinner. Men også når

det regner og blæser. Det hjælper jo ikke kun at låne paraplyer ud, når skolen skinner."

LOGO ELLER EJ

Klaus har stor respekt for foreningslivet. Derfor bidrager Sparekassen Kronjylland gerne til en forening, som en medarbejder er frivillig i. Og selvom foreningerne ofte sætter sparekassens logo på trøjen, er det ikke den afgørende motivation bag sponsoraterne. "Det er jo ikke derfor, vi gør det. Vi ønsker at støtte op om breddeidrætten og de lokale klubber", forklarer Klaus og tilføjer: "Vi har også enkelte større elitesponsorater. Fx kvindelandsholdet i håndbold og Randers FC."

EN STÆRK HOLDOPSTILLING

Klaus betegner kulturen i Sparekassen Kronjylland som en forretningsorienteret familiekultur. "Vi driver vores sparekasse som de større familieejede virksomheder. Jeg bryder mig fx ikke om at omtale medarbejdere som ressourcer. Vi har mennesker ansat, som vi kender."

Sparekassen Kronjylland har ingen aktionærer. Det betyder ifølge Klaus, at der er overskud og rum til at fokusere på kunder og medarbejdere — udover på bundlinjen. "Vi skal drive en god forretning, og familiekulturen betyder, at vi skaber resultater som et hold. Hvis en afdeling er presset, træder en af de andre afdelinger gerne til med en hjælpende hånd. Meget foregår digitalt, så sagerne kan hurtigt overleveres. Også selvom kollegaerne befinder sig i den anden ende af landet."





Samfundsansvar gør stadig stolt

Som elev i den lokale sparekasse begyndte Lars Petersson med at brygge kaffe og sortere post. 35 år senere sidder han som administrerende direktør — stadig med fødderne solidt forankret i de lokale historiske rødder. For han værner om det fællesskab og samfundsansvar, der siden 1825 har været grundpillen i en af landets ældste sparekasser.

I begyndelsen af 1800-tallet kom en greve fra Skælskør-egnen hjem fra en rejse i Tyskland. Der var han stødt på to ting, som han drømte om også at opleve i Danmark: Et juletræ. Og en sparekasse.

Greven var ikke den eneste, der i de tider lod sig inspirere af udlandet. Og i 1810 stiftede han den første sparekasse i Danmark med navnet Holsteinborg Sparekasse. Femten år senere mødtes en række godsejere på et gods lidt uden for Holbæk og stiftede det, der i dag er Sparekassen Sjælland-Fyn og dermed en af landets ældste sparekasser. "Både sparekassen og juletræet lever heldigvis stadig i bedste velgående", lyder det fra Lars Petersson.

200 ÅR MED SAMME FORMÅL

Når det kommer til at forklare det unikke ved den sparekasse, som godsejerne dengang stiftede — i dag kendt som Sparekassen Sjælland-Fyn — er Lars den rette at spørge. Han har nemlig arbejdet der i 35 år og sidder i dag som administrerende direktør. Og så er han lidt af en historiefortæller. Med stor indsigt i og respekt for den historiske arv.

"Hele tankegangen bag at etablere en sparekasse handlede om at være en hjælpekilde til glæde for samfundet. Den oprindelige formålsparagraf står i vores historiske bøger og ligner til forveksling den, vi har i dag: Vi vil bidrage til at gøre lokalsamfundet til et bedre sted at leve, arbejde og drive virksomhed."

FRA BONDEGÅRD TIL BØRSEN

Sparekassen skulle blandt andet sikre de mindre bemidlede grupper i samfundet mere økonomisk stabilitet. "De tyende på gårdene fik udbetalt deres løn to gange om året. Men de endte ofte med at drikke det hele op. Derfor udtænkte godsejerne en plan: De tyende kunne sætte

penge ind på en konto, så der blev mere ro i familien og dermed i samfundet", forklarer Lars.

Det gør Lars stolt, at de gamle værdier hænger ved i Sparekassen Sjælland-Fyn. "Da vi blev børsnoteret i 2015, lagde vi vægt på, at vi ikke ville gå på kompromis med vores oprindelige DNA. Og heldigvis er fællesskab og samfundsansvar også værdier, som er i højsædet i dag."

HOLDÅND I HOLBÆK

Som navnet signalerer, har sparekassen filialer på både Sjælland og Fyn. 45 stykker er det efterhånden blevet til. Alle bliver de drevet med solidt kendskab til og prioritering af lokalområdet. "Vi har et stærkt produkt og et stærkt distributionsnet. Og så har vi et troværdigt brand, fordi vi har bevaret stabiliteten i så mange år. Finanskrisen ramte hårdt i vores område, men vi endte med at vinde", lyder det fra Lars.

Sparekassens hovedsæde ligger i Holbæk. Og at den har spillet en afgørende rolle for byens udvikling, er Lars ikke et sekund i tvivl om. "Her er tilflytning, masser af nybyggeri og udvikling af hele havneområdet. Holbæk Sportsby er lige blevet kåret som Årets Idrætsbyggeri 2020. Det er et af Skandinavien største idrætsanlæg, der skal fremme synergi i foreningslivet", forklarer Lars.

Direktøren startede som 18-årig som elev i den lokale afdeling i Vig. "Jeg kan huske min første arbejdsdag. Jeg skulle lave kaffe, hente post og være stikirendreng for andetårseleven."

Siden er der løbet meget vand i havnen i Holbæk. Men ingen bølger virker store nok til at slå Lars Petersson ud. "35 år med den danske finansverden under huden rusten en til lidt af hvert", slutter han.



Sparekassen Sjælland-Fyn
Isefjords Allé 5, 4300 Holbæk
Antal filialer: 44

Adm. direktør: Lars Petersson
Antal medarbejdere i alt: 560
I Totalkredit-samarbejdet siden: 1994



Hjerteblodet bruser i Cold Hawaii

Der blæser vilde vinde på den vestjyske kyst. Men i harmoni med de lokale vejrforhold ved Klitmøller myldrer initiativrige thyboere, der de seneste år har ramt den perfekte bølge. Cold Hawaii, kalder de det. Og midt i lokalsamfundets bølgebrus står Sparekassen Thy og administrerende direktør Ole Beith. Med hjertevarme penge på brystlommen – og hjerteblod i årerne.

Det siges, at er man født i Thy, er man født i modvind. Men hvor der er modvind, er der også medvind. Og i Thy er der tilmed et solidt holdepunkt. For Sparekassen Thy agerer gerne fast anker i både lokalsamfund og økonomi. "Fiskeri og landbrug fylder en del her, og derfor er vi meget påvirkede af, hvordan det går i netop de brancher", fortæller Ole Beith.

De seneste år har der været masser af medvind i Thy-området. For Cold Hawaii, Thy Rock, Nationalpark Thy og Thisted Bryghus klinger efterhånden velkendt – både i Danmark og på den anden side af grænsen sydpå.

VERDENSMESTRE PÅ VESTKYSTEN

Med bølgerne som drivkraft har Thy-området nået nye højder. "Thy har ændret sig fra at være et sted til at være et brand. Det er særligt surfing og Cold Hawaii, som folk kender os for", fortæller Ole.

Der er stolthed at spore, når snakken falder på den rolle, Sparekassen Thy spiller i den kolde udgave af Hawaii på den jyske vestkyst. Pengeinstituttet er nemlig sponsor for Cold Hawaii PWA World Cup. Et årligt stævne, hvor Klitmøller lægger bølger til, når nogle af verdens bedste surfere mødes og konkurrerer om titlen som verdensmester. For Ole kan godt se, at det både styrker det lokale fællesskab og Thy-brandet. Noget, både sparekassen og andre virksomheder i området nyder godt af.

DOBBELT OP PÅ DONATIONER

Men det handler ikke kun om surfing i Thy. I Nationalpark Thy er der ved at blive bygget et formidlingscenter. For at det kunne blive en realitet, krævede det, at nogen turde satse nogle skilling. Lokale skilling, vel at mærke.

Sammen med en initiativgruppe startede Sparekassen Thy derfor en indsamling. Borgerne donerede et beløb. "Og så doblede vi donationerne op", som Ole beskriver det.

Sparekassen Thy er også gået sammen med 20 lokale virksomheder om at lave pengetanken Thy Erhvervs Invest. Den skal hjælpe unge mennesker i gang med at overtage virksomheder i området – eller løfte eksisterende virksomheder til nyt niveau. "Det er hjertepenge. Vi bliver stolte. Og vi er med til at skabe udvikling."

GOD TIMING

Ole er fortællingen om den unge elev, der midt i 80'erne kom ind i en sparekasse for at prøve en masse ting af. Og som endte med at blive direktøren for det hele. For direktørdrømmen sneg sig ind undervejs. "Begge mine forældre har været selvstændige, og det mindset er jeg vokset op med. Derfor er det ikke unaturligt for mig at tage ansvar", forklarer Ole.

Han var da også den første i Sparekassen Thy, der tog en HD. "Det var vist ikke så normalt for bankfolk dengang. Men det tiltalte mig. For det giver mening at lære noget nyt for at komme fremad. Og så er det heller ikke dumt med en god portion held", tilføjer Ole.

Heldet består ifølge Ole i at være på det rigtige sted på det rigtige tidspunkt. For det var en snak om hans fremtid i Sparekassen Thy, der i sin tid åbnede døren på klem til direktørkontoret. "Timing'en var rigtig. Og så handler det om at turde springe til", som Ole siger. For både Ole og resten af medarbejderne i Sparekassen Thy er gode til at komme ud over rampen, når mulighederne byder sig. Og det gavner både kunder, sport og kultur på egnen med bølger og blæsevejr.

Der er sund fornuft og fremgang langs fjorden

Der er ikke meget at klage over i det nordjyske, hvis man spørger Vagn Hansen, administrerende direktør i Sparekassen Vendsyssel. Pengeinstituttet vækster, og det nyder lokalsamfundene rundt om de mange filialer godt af. Arbejdsløshed blandt højtuddannede er dog ikke et ukendt fænomen på de kanter. Men det har Vagn tænkt sig at gøre noget ved.

"Det går faktisk ganske udmærket her. Men vi mangler jobs til alle dem, vi ekspederer til København, og som senere vil vende hjem", fortæller Vagn Hansen.

Direktøren i det lokale pengeinstitut har derfor besluttet at ansætte ti akademikere. "Det er ikke, fordi vi akut står og mangler dem, men vi vil gerne være med til at sætte en udvikling i gang. Vi vil gerne vise, at vi kan få gavn af kompetencerne, uanset om folk har studeret jura eller egyptologi."

Sparekassen har lavet et stillingsopslag målrettet akademikere. Og fået 210 ansøgere med vidt forskellige kandidatgrader på CV'et. De ti heldige af dem skal arbejde i sparekassens stabsfunktioner — fx med kommunikation, it, risikostyring og jura.

FRA SKAGEN TIL RÅDHUSPLADSEN

Akademiker-ansættelserne har givet positiv omtale i den lokale presse. Det er nu ikke en sjældenhed for Sparekassen Vendsyssel at få den slags. For det er gået godt, siden Vagn satte sig ved roret i 1998.

"Sparekassen blev stiftet i 1871 og levede i mange år som en mindre lokal sparekasse i Vrå og omegn. Jeg startede i 1998, og i 2001 fusionerede vi med en anden lokal sparekasse. Dengang havde vi 35 medarbejdere. Nu, 13 fusioner senere, er vi 600 fordelt på 39 filialer. Vi dækker hele Vendsyssel — ned til Mariager Fjord og hele vejen over langs Limfjorden til Struer og Lemvig. Ikke at forglemme vores to filialer i København."

GRATIS SPAREBØSSER OG HURTIG RESPONS

Og der er en god grund til, at Sparekassen Vendsyssel nu også figurerer i hovedstaden. "København er den by, der bor flest vendelboere i. Mange unge udvandrer

herfra for at uddanne sig. Inden vi åbnede der, kunne vi se, hvordan de forlod os, når de fik en kæreste og skulle købe bolig. Og så var det jo lige fedt med de gratis sparebøsser og gode renter, vi havde forkælet dem med i barndommen. Derfor besluttede vi os for at flytte med", forklarer Vagn.

Der er nu også en del københavnere, der vælger Sparekassen Vendsyssel. "For vi tager telefonen, når den ringer. Så simpelt er det. Boligmarkedet i København rykker så stærkt, at en lejlighed forsvinder samme eftermiddag, den bliver sat til salg. Vores kunder får mobilnummeret til deres personlige rådgiver, så de kan rykke med."

MANØVRERUM OG MULTIKULTUR

I det nordjyske går bolighandlerne knap så stærkt. Det gør det til gengæld på banerne i Vrås nye idrætscenter, som er blevet til med støtte fra sparekassen. "Det største og flotteste i Vendsyssel", mener Vagn.

I forbindelse med de mange fusioner, sparekassen har været igennem, er der oprettet en række fonde, der årligt uddeler 20 millioner kroner til almennyttige velgørende formål. Med respekt for de forskellige lokalsamfunds behov og måder at gøre tingene på, fortæller Vagn. "Vores mantra er sund fornuft i enhver henseende. Der er stort manøvrerum i de forskellige afdelinger og kort fra tanke til handling. Fællestrækket er, at vi vil gøre noget godt for de lokalsamfund, vi er en del af."

Internt er sparekassen præget af en multikultur, forklarer Vagn. "Mange er uddannet her, men samtidig har vi medarbejdere fra næsten alle andre pengeinstitutter i landet. Vi kommer med noget forskellige steder fra, og det er med til at udvikle vores virksomhed."





Jeg skal ikke være den, der skaber kø ved kassen

Hvis man tror, at direktører tilbringer arbejdsdagen på kontorer bag lukkede døre, så kan man godt tro om igen. Bare spørg Janus Vestergaard. I Stadil Sparekasse er han som administrerende direktør den eneste fuldtidsansatte. Og han laver alt fra regnskab til kassebetjening i landets mindste pengeinstitut.

"Goddag Kim, hvad kan jeg hjælpe dig med i dag?" lyder det over disken ved kassen i Stadil Sparekasse. For når kunderne tropper op, er det ofte direktøren selv, der tager imod. Sådan må det være, når man arbejder i landets mindste pengeinstitut målt på udlån og balancesum. Med én fuldtidsansat og tre medarbejdere på deltid.

Den fuldtidsansatte er direktøren selv. Så når han siger, at han har fingrene helt nede i mulden, er den god nok. "Jeg sidder selv og laver vores bogføring. Vi har valgt ikke at hyre regnskabshjælp udefra. Men det går fint — jeg er nok lidt en atypisk direktør med min revisionsmæssige baggrund", fortæller Janus Vestergaard.

Regnskabet er dog ikke det eneste, Janus holder styr på. Hverdagen byder på alt fra clearing til compliance. "I går mødte jeg 6.30. Jeg havde et møde i kalenderen 11.30. Og nåede alligevel at få tre bolighandler ind."

FÅ MEDARBEJDERE, MANGE KASKETTER

Stadil Sparekasse har åbent tirsdag og torsdag eftermiddag. Vil man komme en anden dag, så laver man bare en aftale med Janus eller en af sparekassens tre andre medarbejdere. De er ligesom Janus generalister, der kan fikse det meste, når det kommer til bankdrift. "Alle skal kunne oprette en konto, alle skal kunne ekspedere i kassen, alle skal kunne svare på spørgsmål om realkreditlån. Er der en bold, så løber vi efter den. Vi er ret effektive", fortæller Janus.

DET LOKALE ER ET TVEÆGGET SVÆRD

Direktøren er på fornavn med stort set alle kunder i sparekassen. "Jeg kender ikke nødvendigvis deres familieforhold og relationer, men jeg kender dem bedre end mange andre steder. Vi kommer tæt på kunderne og kan give rådgivning derefter", lyder det.

"Når det er sagt, så har vi faktisk ikke mange kunder i Stadil. Men vi har mange i omegnen. På den måde er det lokale både en fordel og en ulempe. Kunderne vil helst ikke have, at vi mødes til en sommerfest eller ses nede i skolen. Relationen skal være professionel."

BOLIGLÅN I VANDKANTEN

Janus har været direktør i Stadil Sparekasse siden 2015. Da han kom til, var situationen til enten at lukke ned og fusionere med en anden bank — eller investere. "Jeg brugte min første tid på en business case og fandt ud af, at økonomien kunne bære en opjustering."

Siden har Stadil Sparekasse fokuseret på at levere præcis det, der giver mening. Hverken mere eller mindre. "Vi har gode produkter, men vi har ikke ekstra", som direktøren formulerer det.

I Stadil og omegn er det især boliglån, som kunderne efterspørger. "Der er mange historier i medierne om, at man ikke kan få realkreditlån i Udkantsdanmark. Men det passer ikke. Vi vil gerne stå på mål for, at alle kan få en bolig, så længe det er økonomisk bæredygtigt."

For selvom man er på fornavn med kunderne, skal man bevare sin kritiske sans. "Vi lytter til folk, men vi kan godt være lidt stramme i vores rådgivning. Vi forstår kunderne, men vi stiller også krav til dem. Det er opskriften her hos os", slutter direktøren.



Vi skal også være bank på en regnvejrsdag

Bankforretning er en kompleks størrelse. Derfor bør den blive forvaltet enkelt og gennemskeligt for kunderne. Det mener Karen Frøsig, der siden 2010 har stået i spidsen for Sydbank. En bank, der trods sit navn er landsdækkende og har flere strategiske placeringer tæt på de store, danske motorveje. Som en stærk rygrad for erhvervslivet fra syd til nord.

Sydbank klinger sønderjysk. Og det er der gode grunde til. For selvom den landsdækkende bank både er at finde på Bornholm, Sjælland, Fyn og i store dele af Jylland, har den sine rødder i den sønderjyske muld. Her opstod den i en sammensmeltning af fire banker.

For Karen Frøsig, der er administrerende direktør for Sydbanks omtrent 2.100 medarbejdere, er den sønderjyske arv mest af alt noget, som kommer til udtryk i bankens verdensanskuelse.

"Vi har en grundfortælling, der hylder idéen om 'bare' at være en bank. Med bare mener jeg ikke, at det er enkelt. For bankdrift er en kompleks størrelse. Men jeg henviser til en total dedikation til det, vi er gode til. Den arbejdsomhed, beslutsomhed og flittighed er en mentalitet, vi kan spore tilbage til det sønderjyske", forklarer hun og tilføjer, at sønderjyderne er kendt for at være tro mod traditionerne — og for at være determinerede i deres virke.

BANK TIL FINGERSPIDSERNE

For Karen er det afgørende at anerkende kompleksiteten i det at drive en fornuftig, ansvarlig og vedkommende bank. Det er netop også denne respekt for bankfaget, der ligger bag Karens måde at lede banken på.

"Det, vi laver, er bank. I ren essens. I vores strategi har vi forpligtet os på, at det er dér, vi har vores ekspertise og fokus. Og så allierer vi os med relevante samarbejdspartnere på de andre services og produkter, der falder inden for vores forretningsområde. Den model fungerer godt for os og gør os i stand til at være fokuserede på kunderne og deres behov."

EN ANSVARLIG STØTTE, NÅR LIVET GÅR OP OG NED

Fra Karens perspektiv er god kundepleje evnen til at være til stede med god finansiel rådgivning i hele menneskelivet. Uanset om eksistensen tilsmiler eller udfordrer kunden.

"Vi skal kunne rådgive vores kunder gennem hele livet. Fra første barn og boligkøb til potentielle kriser som sygdom og skilsmisse. Jeg plejer at sige, at vi ikke kun skal være bank på en solskinsdag, men også på en regnfuld af slagsen."

At være en nærværende bank hele livet, betyder også, at Sydbank ser rådgivning og opdragelse som to uadskillelige discipliner. Ikke mindst når det handler om fremtiden. For pensionsalderen kan føles som en fjern horisont, når karriere og familieliv buldrer derudaf. "Hvis du gerne vil kunne rejse til Maldiverne og forkæle børnebørnene, er det afgørende, at du tager stilling til dit otium i god tid. Her har vi en vigtig rolle i at være realistiske i vores rådgivning. Vi bekender os til at være en relationsbank, der viser kunderne de økonomiske konsekvenser af deres valg."

EN RYGRAD FOR DANSK ERHVERVSLIV

Selvom Sydbank har mange privatkunder, er det erhverv, der fylder mest i kundeporteføljen. Faktisk har banken bevidst placeret sig strategisk tæt på de danske motorveje, der forbinder landet. På den måde har Sydbank styrket sin tilgængelighed over for virksomhederne.

"Vi er forankret i en stor del af Danmark og ønsker at være en rygrad for dansk erhvervsliv. Den nærhed er altafgørende for vores kundekontakt", fastslår Karen.



Sydbank
Peberlyk 4, 6200 Aabenraa
Filialer: 60

Adm. direktør: Karen Frøsig
Antal medarbejdere i alt: 2.041
I Totalkredit-samarbejdet siden: 1990

Fleksibilitet og familiefølelse driver værket

Foreningsliv og forretningsliv går side om side i Sønderhå-Hørsted Sparekasse. Hvor både medarbejdere og administrerende direktør Per Nørgaard Nielsen engagerer sig i alt fra erhvervsklubber til foreningsarbejde. Og hvor følelsen af et fælles ansvar for at holde liv i det lokalsamfund, alle medarbejderne er en del af, er den daglige drivkraft og motivation.

”Den tager vi over morgenkaffen.” Sådan lyder det ofte i Sønderhå-Hørsted Sparekasse. For når der skal drøftes nye idéer og træffes beslutninger, er der tradition for at gøre det i en uformel ramme. Derfor samles alle 12 medarbejdere dagligt om morgenkaffen.

”Det giver en kæmpe indsigt i hinandens arbejde såvel som forretningsmæssige fordele i kundekontakten”, lyder det fra Per Nørgaard Nielsen. ”Der er kort fra beslutning til handling. Vi kan drøfte en ny forretningsidé på et morgenmøde og så gå ud og eksekvere på den en time efter. Og det er jo en kæmpe fordel, der gør os enormt fleksible i vores forretning og kontakt med kunderne.”

EN DEL AF FAMILIEN

Sammenholdet i Sønderhå-Hørsted Sparekasse er da heller ikke til at tage fejl af. Der er kommet flere nye kræfter til i løbet af de senere år, og der er ikke gået længe, før de nye ansigter har følt sig som en del af familiefotoet fra hjemmeadressen på Legindvej 86.

”Vi har jo ikke en decideret facitliste, når vi rekrutterer. Men det er en enorm fordel, hvis man forstår, hvordan området her fungerer, og man ved, hvad der rører på sig. Derfor har alle her i sparekassen også en relation til området”, fortæller Per. ”På den måde hænger Sønderhå-Hørsted Sparekasses forretningsområde også meget sammen med medarbejdernes tilknytning til det samfund, de både bor og arbejder i.”

MELLEM FISKERE OG SURFERE

Det er ifølge Per engagementet i hinanden som kollegaer og i lokalområdet som velfungerende samfund, der driver medarbejdernes motivation. ”Vi føler alle 12, at det

er vores lille butik. Sparekassen er jo ikke større, end at vi alle sammen kan se på regnskabet, når vi har lavet en god handel. Og på samme måde kan vi se, hvilken forskel vi har været med til at gøre for dem, vi har handlet med. For en god handel går jo begge veje”, lyder det fra Per.

Når der handles i Sønderhå-Hørsted Sparekasse, er det oftest nord for fiskerbyen Thyborøn og syd for surferne i Klitmøller. Og for Per og hans kollegaer er det netop disse aktive små lokalsamfund, der gør det værd at gå på arbejde.

”Det, jeg holder allermest af ved den her branche, er, når vi giver kunderne en rigtig god oplevelse. Og giver dem mulighed for at udleve deres drøm — hvad enten det så er at slå sig ned i Cold Hawaii eller starte tømrervirksomhed på Mors. Så er vi nemlig med til at holde vores små samfund heroppe levende. Det er værdifuldt. Og for mig er det lig med arbejdsglæde”, slår Per fast.

FORENINGSLIV OG FORRETNINGSLIV

Markedsføringen strækker sig som regel til et skilt ved de nærmeste indfaldsveje. For når man er engageret i sit lokalsamfund, som medarbejderne er i Sønderhå-Hørsted Sparekasse, er det oftest nok at lade de gode samarbejder tale for sig selv. Og så hjælper det selvfølgelig også lidt, når man som Per er formand for den lokale erhvervsklub i Thisted. ”Her hører man jo også lidt på vandrørene en gang imellem”, slutter han.





Gode resultater bliver skabt i maskinrummet

Med mere end 100 år på bagen er Totalbankens historie en indgroet del af bankens kultur. Det betyder, at alle ansatte er en del af den store og stærke motor, som bidrager til de gode resultater i banken. På den måde undgår administrerende direktør, Ivan Mølgaard Sløk, en bank i tomgang.

For Ivan Mølgaard Sløk er der intet, der føles som tomgang. Han har altid været i den finansielle sektor, og han har haft sin gang i både større og mindre pengeinstitutter. I 2013 overtog han posten som administrerende direktør i Totalbanken. Hvor han opdagede, at tingene skulle gøres lidt anderledes, end han var vant til.

"Hvis man er i et stort pengeinstitut, så har man adgang til et supportsystem, og der er altid en, man kan ringe til. Når man kommer i et mindre lokalt pengeinstitut, så skal man bruge sin sunde fornuft og selv finde en løsning på tingene", fortæller Ivan og supplerer:

"Totalbanken er en skøn organisation at være i, og det er fantastisk at opleve, at ting, som vi i banken synes er vigtige, ikke nødvendigvis er det for kunderne. Som fx en fancy løsning for, hvordan man disponerer over sin netbank. Vi synes, det er super spændende, men det er kun et fåtal af kunderne, der efterspørger det."

EN Knap så god idé

De 70 ansatte i Totalbanken er tæt på kunderne, uanset hvilken af de fem filialer de arbejder i. Kunderne skal kunne forstå, hvad rådgiverne siger, og der skal være en god dialog. Det samme gælder internt i banken. "Engang forsøgte vi at indføre et nyt produkt i banken, som medarbejderne ikke kunne se fidusen i. De syntes ikke, at det var nok til kundens fordel. Derfor ville de ikke forsøge at sælge det. For de ville ikke stå dagen efter i supermarkedet og få skæld ud", fortæller Ivan.

Eksemplet illustrerer fint Totalbankens slogan: "Vi skal drive en bank, vi gerne selv vil være kunde i." For forretningsstrategien skal selvfølgelig gå hånd i hånd med den kultur, som banken har arbejdet på at skabe siden stiftelsen i 1911, mener Ivan.

ALLE BIDRAG TÆLLER

Ifølge Ivan er hans fornemmeste opgave at skabe vækst i banken og at gøre tingene smartere for både ansatte og kunder. Og han tager altid medarbejderne med på råd, så de sammen kan finde løsninger. "Årsagen til, at vi kan nå flotte resultater, er, at vores motor er stærk. De ansatte er i stand til at tænke selv. Til at sætte ting i gang på eget initiativ."

De unge trainees, som kommer direkte fra skolebænken, bliver også hurtigt sluset ind i bankens kultur. Både når det kommer til ansvar og opgaver. "De får hurtigt egne kunder og skal træffe beslutninger selv. Alle ansatte skal bidrage — også trainees", forklarer Ivan, der gør en dyd ud af, at Totalbankens trainee-forløb sender de unge tilbage på skolebænken med masser af praktisk erfaring.

ÅRETS BANK

Totalbanken blev af konsulent- og revisionselskabet EY og FinansWatch i 2020 kåret som Årets bank i gruppen af mindre banker. En titel givet på baggrund af bankens vækst, soliditet, effektivitet og egenkapitalforrentning.

Og det går da også godt, understreger Ivan. Totalbanken har et godt renommé i lokalområdet, og kunderne kommer af sig selv. Ikke fordi de har set en annonce, men fordi deres venner og bekendte fortæller om gode oplevelser i banken med den stærke motor.



Den vestjyske lokalånd lever endnu

Historien om Vestjysk Bank er historien om nogle barske år i kølvandet på finanskrisen. Men også historien om, hvordan loyalitet og lokalånd kan vende skuden til både bank og lokalsamfunds fordel. Det gør administrerende direktør Jan Ulsø Madsen stolt. Og medarbejderne stolte af deres arbejdsplads.

Vestjysk Bank blev grundlagt i 1874 som Lemvig Bank. Så set i et større perspektiv er en halv snes år med krise ikke overvældende. Men de hårde år, der startede med finanskrisen i 2008, er ifølge direktøren en del af fortællingen om Vestjysk Bank. Og så meget desto større er glæden hos både ham og medarbejderne over, at banken er ude på den anden side.

"Vi har arbejdet hårdt for at vende skuden. Det har været barske tider. Men jeg har undervejs oplevet en enorm loyalitet blandt både medarbejdere og kunder. Medarbejderne ville gå gennem ild og vand for banken og kollegaerne, og kunderne blev hos os. Måske fordi de var bange for, at der kom en stor bank og overtog deres lokale pengeinstitut", fortæller Jan Ulsø Madsen.

ET FAST BLIK FREMAD

At der loyalt er kæmpet for Vestjysk Bank, flugter fint med mentaliteten på de kanter. "Vi er lokalpatriotiske. Her på egnen har vi altid skullet kæmpe os til det, vi har. Vi har ikke fået noget forærende. Se bare på fiskeriet og landbruget", siger Jan.

Jan kom til som direktør i 2015. Midt i krisen. Så da den var overstået, var det på sin plads med en både konstruktiv og festlig markering. "I maj 2019 samlede vi alle medarbejdere en lørdag. Dagen blev brugt på at arbejde med vores værdier og strategi, og aftenen blev brugt på at lægge fortiden i graven. Siden den dag har vi kun kigget fremad og arbejdet stille og roligt med at transformere banken."

SKULDERKLAP I SVÆRE TIDER

Der er 400 medarbejdere i Vestjysk Bank fordelt på 15 filialer. Og trods navnet er banken også at finde i Aarhus, Randers, Hadsten og Horsens. Selv sidder Jan

på hovedkontoret i Lemvig.

Lokalsamfundene omkring filialerne nyder godt af, at Vestjysk Bank igen er i fremgang. "Vi har gode markedsandele de steder, vi er, og det forpligter os i lokalområderne. Det er en del af selvforståelsen her, at man bakker op om hinanden. Vi bruger mange midler på sponsorater. Støtter store håndboldklubber, men deler også ud til mange små foreninger og lokale initiativer."

Og netop de små foreninger fik opbakning, da coronakrisen ramte. Vestjysk Bank tilbød nemlig at fremskynde betalingen af sponsoraftaler indgået for 2020, så der kunne komme penge i kassen hos lokale foreninger, aviser og sportsklubber. Og købte 150 gavekort til lokale restauranter og cafeer, som de udlovede, da der igen blev åbnet op, så der kunne komme gang i hjulene.

STOLTLED PÅ SOCIALE MEDIER

Begge initiativer blev formidlet til borgerne via Facebook. Og det var noget, der gav omtale og engagement. "Vi har aldrig fået så mange likes, delinger og kommentarer på Facebook. Der var langt over tusind interaktioner flere gange. Og medarbejderne har mødt folk på gaden, der har kommenteret det", fortæller Jan stolt.

Det er da heller ikke uvant for Jan at tage sociale medier i brug for at nå ud med sine budskaber. "Jeg interesserer mig for den form for markedsføring. Den er meget effektiv og hammerbillig. Det kan vi godt lide i Vestjylland."

Medarbejdere i Vestjysk Bank har ageret ambassadører og delt og liket opslagene i stor stil. "Jeg er vildt imponeret. Sådan agerer man kun, når man har en arbejdsplads, man er stolt af."



Vestjysk Bank
Torvet 4-5, 7620 Lemvig
Filialer: 15

Adm. direktør: Jan Ulsø Madsen
Antal medarbejdere i alt: 400
I Totalkredit-samarbejdet siden: 1990



Del 3

Et fremtids- perspektiv

Så langt, så godt

Fra 1990 til 2020. Fra god idé til rodfæstet samarbejde.

Fortællingen om Totalkredit og de 53 pengeinstitutter er et vidnesbyrd om, at real-kredit kan være til gavn for alle boligejere.

Når der er gået yderligere 30 år, rammer vi midten af det 21. århundrede. Ingen ved, hvordan verden ser ud til den tid. Men spørger man nogle af de mest centrale personer i og omkring Totalkredit, så fortsætter fremgangen, og samarbejdet bliver endnu stærkere.

Den danske realkredit skal også stå ved magt om 200 år

Interview med Nina Smith, formand i Forenet Kredit

Hvordan oplever du Forenet Kredits samarbejde med pengeinstitutterne i Totalkredit – og hvilken betydning har det, at Totalkredit er foreningsejet?

”Totalkredit er et eksempel på, hvor værdifuldt det er at kunne samarbejde på tværs i den finansielle sektor. Totalkredit er et meningsfuldt, foreningsejet fællesskab, der er skabt af pengeinstitutter rundt i hele landet. Et fællesskab, hvor alle bliver behandlet ligeværdigt – et fællesskab, der i demokratisk ånd sikrer realkreditens udbredelse og tilgængelighed for boligejere i store dele af Danmark.

At Totalkredit er foreningsejet med Forenet Kredit som hovedaktionær, er helt unikt og særligt. Foreningsejerskabet skaber en neutral grund, hvor vi og de ellers konkurrerende pengeinstitutter kan mødes i dialog og samarbejde. Vi oplever stor opbakning til den model – blandt andet når vi stabler fælles arrangementer på benene, hvor kunderne kan møde op i de respektive pengeinstitutter og få mere viden om de fordele og muligheder, de opnår ved netop foreningsejerskabet.”

Hvilke fordele giver foreningsejerskabet?

”Som en forening har vi forpligtelse til at have et skarpt kundefokus. Og det tager vi ganske alvorligt. Kunderne mærker fordelene helt kontant. Det sker via KundeKroner, hvor vi kanalisere en stor del af overskuddet tilbage til boligejerne. I fremtiden arbejder vi på at skabe likviditet, så kunderne kan regne med denne buffer på et stabilt grundlag. At være kunde i en foreningsejet, finansiell virksomhed tror jeg vil få betydning for flere og flere, når de skal vælge pengeinstitut og realkreditløsning i fremtiden.

KundeKroner er derfor også et vigtigt aktiv for pengeinstitutterne – og en medvirkende faktor, når Forbrugerrådet Tænk anbefaler Totalkredit-lån som de bedste og billigste realkredit-, tillægs- og sommerhuslån.”

Hvilke mærkesager kendetegner Forenet Kredit – nu og i fremtiden?

”Vores fornemmeste opgave som forening er at sikre, at den danske realkredit også står ved magt om 200 år. Vi har et fuldstændig fantastisk realkreditsystem i Danmark. En solidarisk model, der giver ens renter til alle boligejere. Det er helt unikt, når vi sammenligner med andre lande, og vi vil gå langt for at bevare den model, så også kommende generationer får gavn af den. Det er vores formål først og fremmest.

Derudover er vi meget optagede af at være lokalt forankrede via en tæt relation med pengeinstitutterne rundt omkring i Danmark. For det handler i høj grad om at skabe lige og fair adgang til realkreditlån for alle landets boligejere. Uanset om du bor i by eller på land.”

Hvilke langsigtede perspektiver har Forenet Kredit for den bæredygtige realkredit i Danmark?

”Bæredygtighed i relation til klimaperspektivet må og skal være et afgørende fokusområde for os. Gennem Totalkredit-samarbejdet har vi adgang til næsten en million danske boligejere. Det forpligter. Mere end 40 procent af Danmarks CO₂-udslip kommer fra boliger og byggerier, og derfor har vi ansvar for at hjælpe danske boligejere på vej mod mere bæredygtige boliger. Vi skal skabe incitament til energirenoveringer, og vi skal løbende idéudvikle på nye grønne initiativer. Totalkreditsamarbejdets store kontaktflade gør, at vi rent faktisk kan skabe forandringer, der batter noget.”



Samarbejdet har stadig sine mest succesfulde år foran sig

Interview med Michael Rasmussen, koncernchef i Nykredit og bestyrelsesformand i Totalkredit

Hvordan ser du det fremtidige samarbejde i Totalkredit?

"Jeg tror, at samarbejdet stadig har sine mest succesfulde år foran sig. Jeg har været en del af samarbejdet i syv år som koncernchef i Nykredit og bestyrelsesformand i Totalkredit og har oplevet et tillidsfuldt samarbejde, der står stærkere og stærkere i det finansielle landskab. Det er i høj grad til gavn for kunderne og for samfundet som helhed. Et godt udgangspunkt for fremtiden."

Hvordan ser du Fælles Først udfoldet i fremtiden?

"Tidligere på året opdaterede vi vores strategi Winning the Double, så den i dag hedder Winning the Double 2.0. I strategien er det fortsat en stærk ambition for os at udbygge Totalkredit-samarbejdet og styrke det yderligere. Vi kalder det Fælles Først. For os betyder det, at vi ønsker at arbejde endnu tættere sammen med vores partnere, og at vi ønsker at gøre det på flere områder. I de seneste år har vi øget samarbejdet gennem blandt andet Fælles Vurdering og NRP. Vi samarbejder også med mange partnere på investeringsområdet via Sparinvest. I fremtiden kan det være inden for fx infrastruktur, digitalisering, regulering, bæredygtighed og kapitaludstedelser. Det må tiden vise."

Fordi Nykredit og Totalkredit er foreningsejede, er vi optagede af at skabe værdi for det samfund, som vi er en del af. Derfor har vi også ansvar for at bidrage til den grønne omstilling, som er en definerende samfundsudfordring i vores tid. Det er et arbejde, som allerede er i fuld gang – og som jeg også har store forventninger til, at vi kan løfte i samspil med pengeinstitutterne i Totalkredit-samarbejdet."

Hvad betragter du som samarbejdets største styrke – nu og på den lange bane?

"Totalkredits største styrke er det tætte samarbejde med pengeinstitutterne. Når vi kan se tilbage på en årrække med kundetilgang og uafbrudt fremgang, så skyldes det i høj grad pengeinstitutterne i hele landet. Uden dedikerede pengeinstitutter, store som små, var vi ikke, hvor vi er i dag."

Og så handler det også om, at Totalkredit kan tilbyde boligejerne noget særligt. Det gælder både i forhold til KundeKroner, relevante og konkurrencedygtige produkter og vores foreningsejerskab. De tre ting hænger selvfølgelig tæt sammen: Med KundeKroner er Totalkredits priser stærkt konkurrencedygtige – ja faktisk billigst på de mest efterspurgte lånetyper. Og de danske boligejere i Totalkredit får netop KundeKroner, fordi de er kunder i en unik, foreningsejet virksomhed, hvor langt størstedelen af koncernens overskud tilhører Forenet Kredit."

Hvilket potentiale er der i samarbejdet fremover?

"Der er de sidste mange år kommet mange nye kunder til. Vi låner mere ud. Vi tager markedsandele. Og vi er – i samarbejde med pengeinstitutterne – til stede i hele landet. Det er vi selvfølgelig rigtig stolte over."

Vi er allerede nået meget langt, men der er potentiale til at nå endnu længere. Helt overordnet set er det vores håb, at endnu flere boligejere og virksomheder vælger at blive kunder i Totalkredit. At vores produkter bliver ved med at være stærke og konkurrencedygtige, og at vi fortsat kan tilbyde god, lokal rådgivning gennem vores kompetente pengeinstitutter i hele landet."

Håb og drømme for kommende årtier i Totalkredit

Tre årtier er gået, og en milepæl i Totalkredit-samarbejdet er nået. Gennem 30 år har vores unikke fællesskab stået sin prøve og vist sin styrke. Sammen har vi sikret realkreditens tilgængelighed i by og på land, og i gensidig afhængighed har vi indfriet manges ønske om at eje egen bolig. Jo, der er meget at påskønne, når vi står ved et jubilæum som dette. Vi kan stolt se tilbage og glæde os over de vigtigste højdepunkter i vores samarbejde.

Et jubilæumsår er i sagens natur en anledning til at se tilbage og gøre status. Jeg ser det også som en kærtkommen anledning til at se frem. Til at kaste et blik på de horisonter, vi kan ane – tæt på og i det fjerne. For Totalkredit har til alle tider været fremadskuende, entreprenant og visionær. Og det skal vi blive ved med at være, når vi sammen går ind i det næste årti.

Jubilæumsåret 2020 har på mange måder været et år præget af usikkerhed. En verdensomspændende pandemi har mindet os alle om, hvor stor betydning vores fællesskaber har – og hvor afhængige vi er af at lykkes sammen. Totalkredit er udsprunget af et ønske om at være til stede i hele landet, og støtten til lokalsamfundene rundt omkring i Danmark har større værdi end nogensinde før.

Derfor tror jeg, at betydningen af den nære og personlige kunderelation kun vil blive vigtigere i de år, der venter forude. Det ligger i tidsånden. Der er fokus på at styrke det lokale liv. Derfor skal vi fortsat insistere på at være bredt til stede, hvor boligejerne er. Både dér, hvor der er langt mellem lygtepælene, og dér, hvor vi bor i lag. Vi skal fortsat hylde det nærvær og den tillid, som hver enkelt andelskasse, sparekasse og bank kan være garant for med sin unikke kundeforståelse og kendskab til lokalmiljøet.

At vi skal stå fast på det nære, betyder imidlertid ikke, at vi skal stå stille. Tværtimod. I en tid, hvor digitaliseringen rykker på adfærd og vaner, skal vi gribe de muligheder, der kan understøtte den stærke kunderelation. For mig at se handler det om at finde et balancepunkt, hvor den menneskelige kontakt går hånd i hånd med de digitale ydelser. Vi kan kalde det medbetjening. Digitaliseringen kan aldrig erstatte den personlige service og rådgivning, for boliglånet er en stor finansiel beslutning. Og det kræver et element af menneskelig kontakt. Det skal vi have respekt for. Hvor digitaliseringen kan bidrage til en relevant og aktuel kundedialog, skal vi sætte ind.

Jeg er overbevist om, at vi sammen kan udforske og afprøve nye muligheder. Vi er allerede godt i gang. Tag blot den nye energiberegner, som vi lancerede her i 2020. Et tiltag, der tapper direkte ind i behovet for nye grønne takter i vores samfund – og i vores samarbejde. Et værktøj, som skal



hjælpe os med at hjælpe kunder i hele landet til mere bæredygtige boliger. Klimadagsordenen ligger os på sinde. Som en ansvarlig markedsleder må vi gå forrest. Vi ved, at boliger står for en markant andel af Danmarks CO₂-udledning. Og da der står Totalkredit på omtrent halvdelen af alle danske boliglån, giver det os både en forpligtelse til og en mulighed for at bidrage. I fællesskab kan vi hjælpe danske boligejere til at komme i gang med at energirenovere gennem de kommende år. Den rejse bliver både spændende og udfordrende. Og traditionen tro løser vi udfordringerne sammen i tæt parløb med jer i pengeinstitutterne.

Jo, jeg er i den grad fortrøstningsfuld, når jeg ser fremad. Jeg tror på, at brumbassen, ingen troede kunne flyve tilbage i 1990, kan nå nye højder. Og jeg tror på vækst. Ikke kun den vækst, der kan måles på den kommercielle målestok, men i lige så høj grad den vækst, der kan gøres op i social og finansiell bæredygtighed rundt omkring i lokalsamfund i hele landet.

Tak for alle jeres bidrag. For jeres bidrag til denne bog og markeringen af de 30 år. Men i allerhøjeste grad også for jeres bidrag til vores samarbejde hver eneste dag. Jeg glæder mig til de kommende år, hvor jeg er overbevist om, at vores fællesskab vil blive endnu stærkere.

Camilla Holm, adm. direktør Totalkredit



De 53 pengeinstitutter i Totalkredit-samarbejdet

01 Alm. Brand Bank Midtermolen 7 2100 København Ø	10 Dragsholm Sparekasse Asnæs Centret 23 4550 Asnæs	19 Handelsbanken Havneholmen 29 1561 København V
02 Andelskassen Baneskellet 1 8830 Tjele	11 Fano Sparekasse Tinghustorvet 51, Nordby 6720 Fano	20 Hvidbjerg Bank Østergade 2 7790 Thyholm
03 Arbejdernes Landsbank Vesterbrogade 5 1502 København V	12 Faster Andelskasse Højevej 18, Astrup 6900 Skjern	21 Jutlander Bank Markedsvej 5-7 9600 Aars
04 BankNordik Rued Langgaards Vej 6-8 2300 København S	13 Folkesparekassen Herningvej 37, Postboks 169 8600 Silkeborg	22 Klim Sparekasse Oddevej 25, Postboks 3, Klim 9690 Fjerritslev
05 Borbjerg Sparekasse Bukdalvej 5, Borbjerg 7500 Holstebro	14 Frørup Andelskasse Sportsvænget 2 5871 Frørup	23 Kreditbanken H.P. Hanssens Gade 17 6200 Aabenraa
06 Broager Sparekasse Storegade 27, Postboks 95 6310 Broager	15 Fros Sparekasse Frøsvej 1 6630 Rødding	24 Langå Sparekasse Bredgade 10 8870 Langå
07 Coop Bank Roskildevej 65 2620 Albertslund	16 Frøslev-Møllerup Sparekasse Vestergade 7, Postboks 97 7900 Nykøbing M	25 Lollands Bank Nybrogade 3 4900 Nakskov
08 Den Lyske Sparekasse Borgergade 3, Postboks 79 7200 Grindsted	17 Fynske Bank Centrumpladsen 19 5700 Svendborg	26 Lægernes Bank Dirch Passers Allé 76 2000 Frederiksberg
09 Djurslands Bank Torvet 5 8500 Grenaa	18 Fælleskassen Bernhard Bangs Allé 27 2000 Frederiksberg	27 Lån & Spar Bank Højbro Plads 9-11 1014 København K

28 Merkur Andelskasse Vesterbrogade 40, Postboks 42 1620 København V	37 Salling Bank Frederiksgade 6 7800 Skive	46 Sparekassen Sjælland-Fyn Iseffjords Allé 5 4300 Holbæk
29 Middelfart Sparekasse Havnegade 21 5500 Middelfart	38 Skjern Bank Banktorvet 3 6900 Skjern	47 Sparekassen Thy Store Torv 1, Postboks 12 7700 Thisted
30 Møns Bank Storegade 29 4780 Stege	39 Spar Nord Bank Skelagervej 15 9000 Aalborg	48 Sparekassen Vendsyssel Østergade 15, Postboks 29 9760 Vrå
31 Nordfyns Bank Dannebrogsgade 1 5000 Odense C	40 Sparekassen Balling Søndergade 12 A 7860 Spøttrup	49 Stadil Sparekasse Bjerregårdvej 12, Stadil 6980 Tim
32 Nykredit Bank Kalvebod Brygge 47 1780 København V	41 Sparekassen Bredebro Storegade 21-25, Postboks 2 6261 Bredebro	50 Sydbank Peberlyk 4, Postboks 169 6200 Aabenraa
33 PenSam Bank Jørgen Knudsens Vej 2 3520 Farum	42 Sparekassen Den lille Bikube Byagervej 6 C 4250 Fuglebjerg	51 Sønderhå-Hørsted Sparekasse Legindvej 86, Sønderhå 7752 Snedsted
34 Ringkjøbing Landbobank Torvet 1 6950 Ringkjøbing	43 Sparekassen Djursland Langgade 42, Vivild 8961 Allingåbro	52 Totalbanken Bredgade 95 5560 Aarup
35 Rise Sparekasse Store Rise Landevej 10, Postboks 4 5970 Ærøskøbing	44 Sparekassen for Nørre Nebel og Omegn Bredgade 46 6830 Nørre Nebel	53 Vestjysk Bank Torvet 4-5 7620 Lemvig
36 Rønde Sparekasse Hovedgaden 33, Postboks 49 8410 Rønde	45 Sparekassen Kronjylland Tronholmen 1 8960 Randers SØ	

TOTALKREDIT 30 ÅR

Redaktion:
bro

Forfatter:
Totalkredit & bro

Fotografi:
Christian Bang

Design, layout og opsætning:
Studio Claus Due
Claus Due og Kristin Rosch

Tryk:
Narayana Press

Udgave og oplag:
1. udgave, 1. oplag
Danmark, 2020

Ophavsret:
Tryk eller anden genudgivelse af denne bog eller
dele af den er kun tilladt med forudgående skriftlig
aftale med Totalkredit jf. lov om ophavsret.

© Totalkredit
Kalvebod Brygge 1-3
1780 København V

Tak til alle jer, der har bidraget til indholdet i denne bog.
Bogen er udarbejdet i jubilæumsåret og præsenterer derfor
talspersoner og virksomheder, sådan som de så ud ved
påbegyndelsen af bogen. Der tages forbehold for evt.
organisatoriske ændringer siden bogens udgivelse i 2020.



