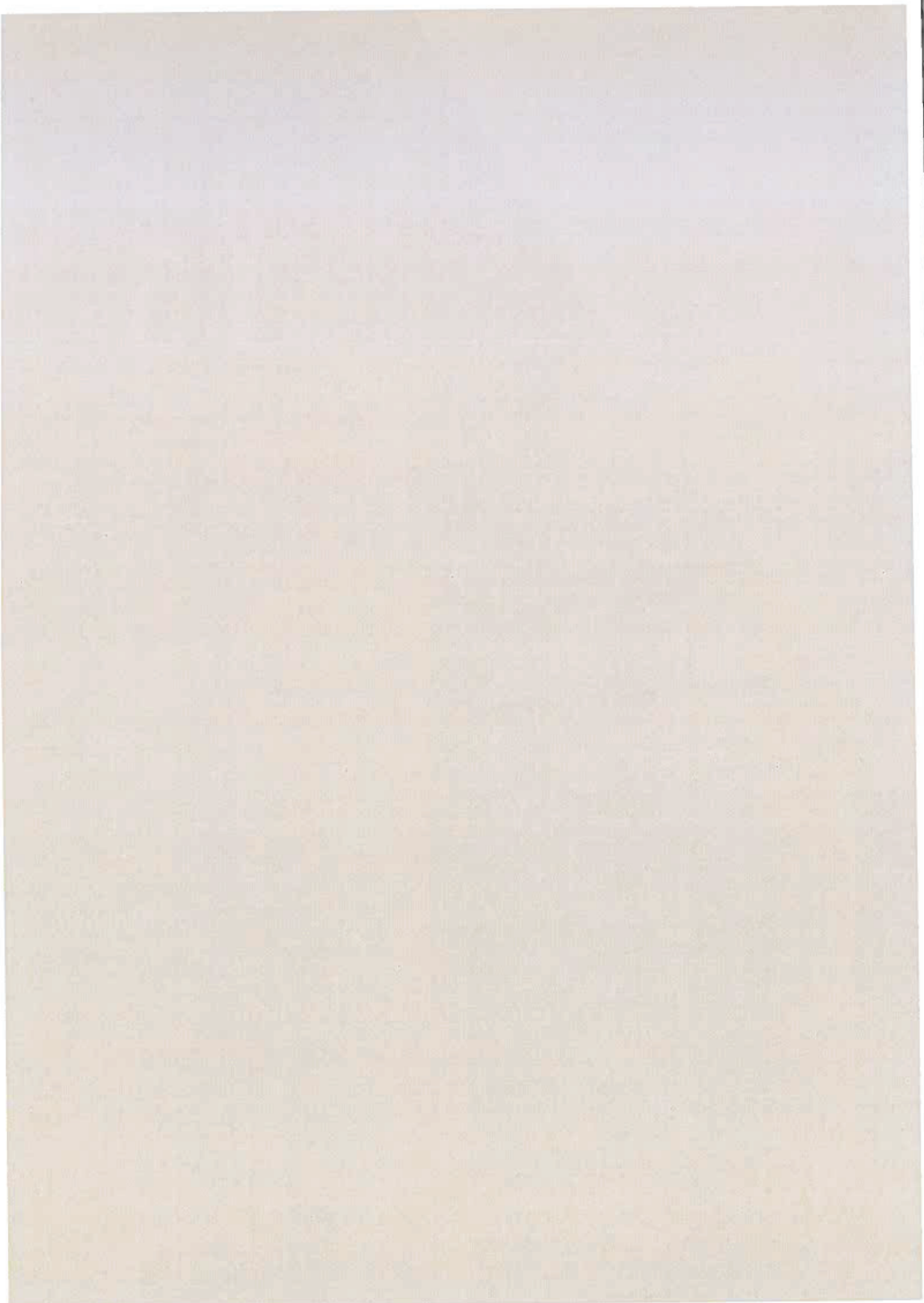


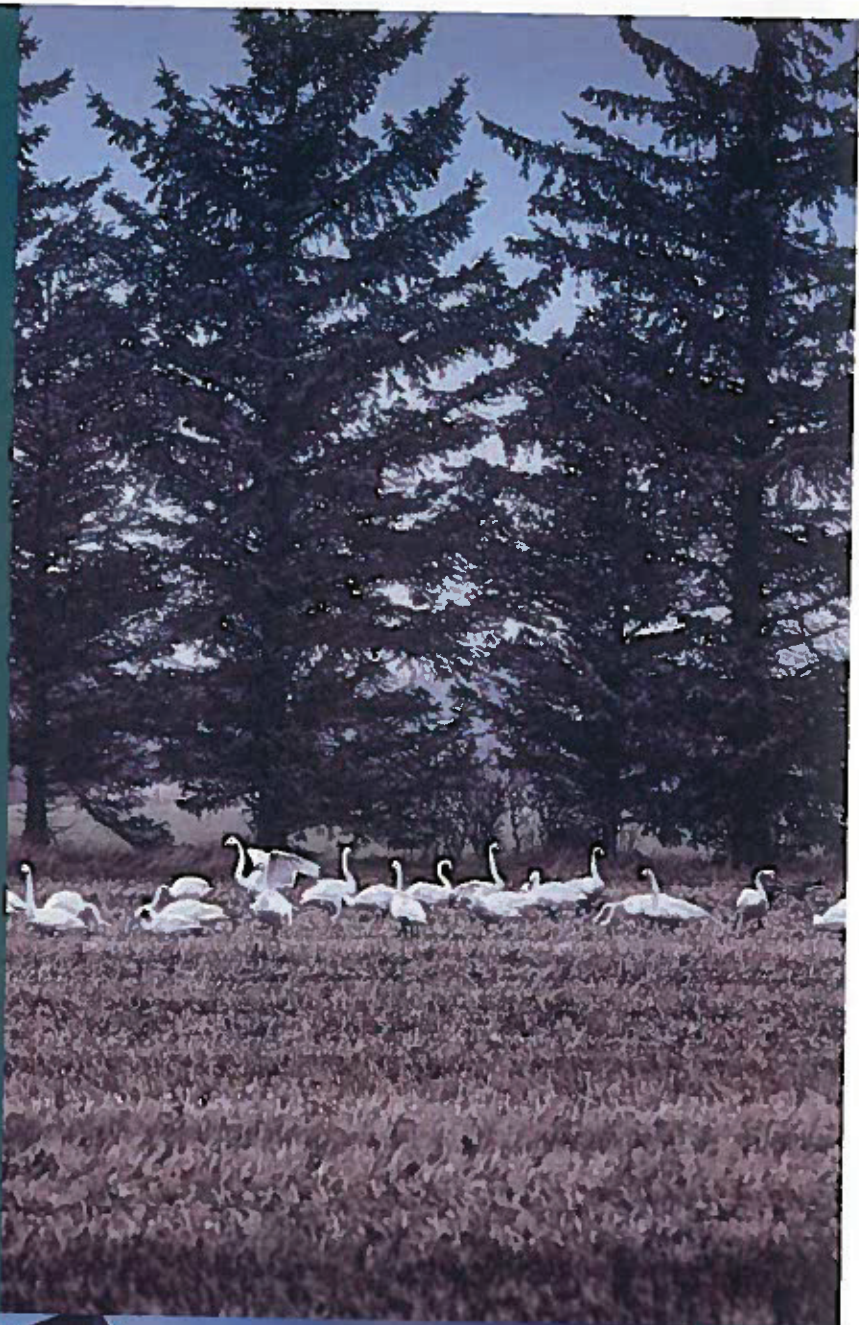
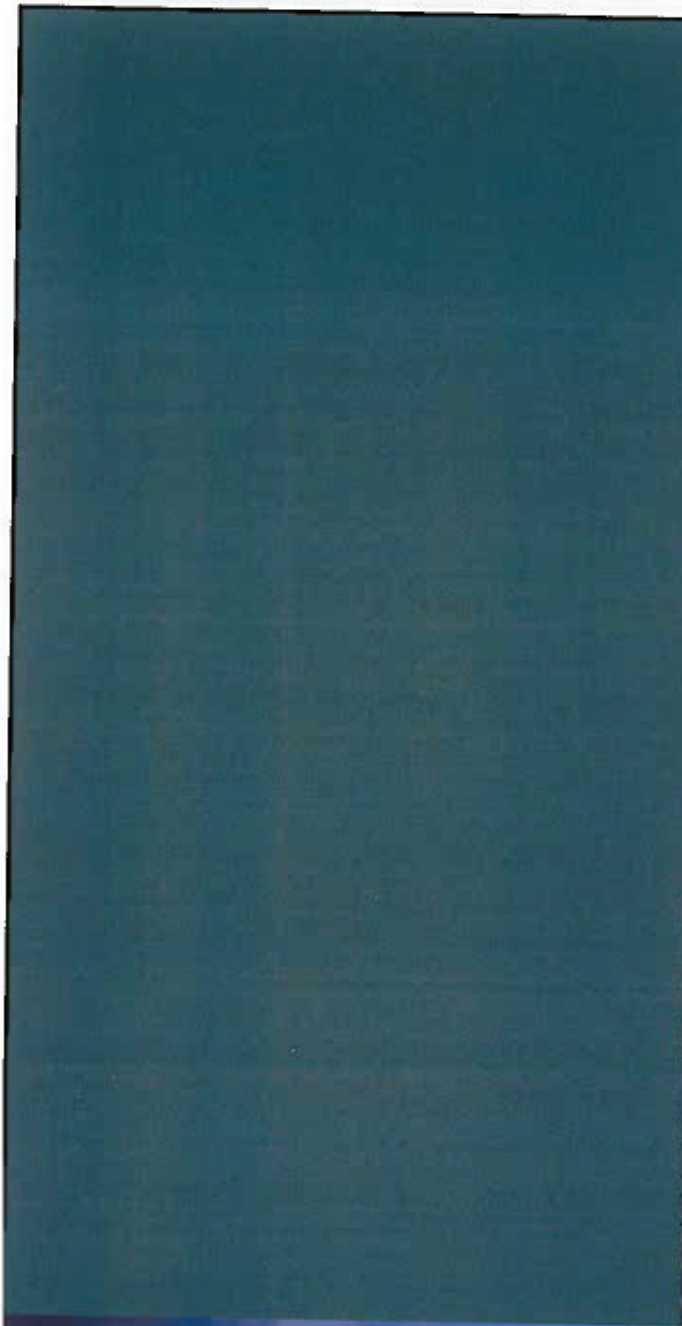


2015

Årsrapport

 Danske
Andelskassers Bank A/S





 Andelskassen

 Danske
Andelskassers Bank A/S



1

Danske Andelskassers Bank
— i dag og i morgen

- 10 Vi vil stadig være der for vores kunder
- 11 Et værdigt punktum for året, der er gået
- 12 Bankens bestyrelse
- 14 Bankens direktion
- 15 Øvrige nøglemedarbejdere

2

Investor i
Danske Andelskassers Bank

- 18 En investering i et rigere Danmark
- 20 Storaktionær Henrik Lind: Danske Andelskassers Bank er nået langt
- 23 Resultatkalender
- 24 Det siger aktionæerne: Eddy Mortensen, Mogens Brock og Mona Hendriksen
- 26 Interview med bankforsker Lars Krull

5

Danske Andelskassers Bank
i lokalsamfundet



- 60 Sammen kan vi mere – og Andelskassen gør det
- 61 Fremtiden Spirer: Innovation på skoleskemaet
- 64 Interview med kunder og lokale meningsdannere

- 68 Danske Andelskassers Bank og Danmark på Vippen styrker lokalsamfundene
- 71 Råhygge og fest gennem 25 år
- 72 Fra kedelig til kanon visionær
- 75 Spilleglæde og energi til BNS Andelskassen Cup
- 76 Ny filial i Danmarks ældste by
- 77 Andelskassen på plads i Grenaa
- 78 Andelskasseprisen

6

Finansiell årsrapport

- 86 Selskabsoplysninger
- 87 Hoved- og nøgletal
- 88 Ledelsespåtegning
- 90 Den uafhængige revisors erklæringer
- 92 Intern revisions erklæringer
- 94 Koncernledelsesberetning
- 110 Information om bestyrelsesmedlemmer

3

Kunde i
Danske Andelskassers Bank

32



30 "Sammen kan vi mere"
er et løfte til vores kunder

32 Tv-kok Claus Holm:
Tidligere gemte jeg mig bag
kokkeuniformen, når jeg gik i
banken...

35 Rådgivning og løsninger
gennem hele livet

36 Juicemesteren Mads Bo:
"YES WE CAN"

39 Kort over filialer

42 Landbrugskunden:
Andelskassen troede på os

44 Kunder i fire generationer:
Da Andelskassen lå i
dagligstuen

4

Medarbejder i
Danske Andelskassers Bank

48 Uden medarbejdernes viden og
kunnen var vi ikke der, hvor vi er i
dag

49 Fællestillidsmanden: Kollegaer-
nes trivsel i højsædet

50 HR-chefen: Bedst mulige vilkår
for medarbejderne

52 Interview med medarbejdere

58 Uddannede forsikringsrådgivere
skaber gode resultater

58 Koldby rundede 100 mio. kr.
i udlån

7

Årets gang i
Danske Andelskassers Bank

182 Arrangementer i 2015

113 Direktion

114 Aktionærinformation

119 Selskabsmeddelelser og
Finanskalender

122 Resultat- og
totalindkomstopgørelse

123 Balance

124 Egenkapitalopgørelse

125 Pengestrømsopgørelse

126 Noter



Andelskassen

– også de næste 100 år

373

medarbejdere med
i alt mere end 4.000
års erfaring

Grundlagt i
1915

20

filialer i Jylland
og på Fyn

100.000
kunder

Solvens
15,1 %

Egenkapital
1,2 mia.

29.972
navnenoterede
aktionærer

205 %
likviditets-
overdækning

Hammershøj

1965

2015

Danske Andelskassers Banks hovedkontor



Danske
Andelskassers Bank
– i dag og i morgen

1

” Det allervigtigste er, at vi ruster os til fremtiden ved hele tiden at være parate til at ændre os, så vi til enhver tid kan matche de krav, som vores kunder stiller, eller som samfundsudviklingen nødvendiggør.



Vi vil stadig være der for vores kunder

Ingen ved som bekendt, hvad fremtiden bringer, men ét er alligevel sikkert: Den fortsætter ikke som nu! Dette citat illustrerer både den udvikling, Danske Andelskassers Bank har været igennem i de senere år, og de udfordringer og muligheder, som banken står overfor i fremtiden.

Vi har et stærkt grundlag, fordi vi ved, hvor vi kommer fra – både geografisk og historisk – og vi er sikre på, at de behov, som vi har serviceret vores kunder ud fra i mere end 100 år, stadig vil være der mange år frem i tiden. Behovet for et lokalt pengeinstitut, der i 1915 og årene efter førte til starten på de danske andelskasser, der i dag er blevet til Danske Andelskassers Bank A/S, er måske i 2016 endnu større, end det var i 1915.

Men i 2016 er vi ikke det samme pengeinstitut, som vi var i 1915. Vi er nødt til at være fleksible og ændre os løbende for at leve op til vores kunders behov. Det har vi vist, at vi godt kan, ikke mindst i de seneste år, uden at vi af den grund har givet køb på vores værdier.

Mange af tidens udviklingstendenser giver udfordringer for banksektoren:

Blandt andet oplever vi stigende konkurrence fra andre og ofte helt uventede aktører, ikke mindst på grund af de muligheder, som internettet giver. Men det giver også nye muligheder for mindre lokale banker, fordi vi kender vores kundegrundlag bedre end de store internationale banker. Og fordi vi kan handle meget hurtigere end giganterne.

I lighed med andre lokale pengeinstitutter er vi oppe imod den generelt skæve økonomiske udvikling af Danmark. Hovedstadens voldsomme vækst sker reelt på bekostning af de områder, Danske Andelskassers Bank fortrinsvis betjener, og væksten er i vid udstrækning finansieret af penge, der er tjent i vores områder, men "centraliseret" til København.

Vi er klar over, at vores stemme – for at den skal blive hørt helt til Christiansborg – kræver, at vi samarbejder med andre, der rammes af samme problemstilling. Vi vil derfor fortsat gennem Landsforeningen Danmark på Vippen og andre initiativer kæmpe for de lokalområder, der er vores historiske og fremtidige fundament. De lokalområder, hvor mange af vores kunder bor. De lokalområder,

som vi sammen med Danmark på Vippen allerede har dokumenteret, er motoren i Danmarks velstand, men som i dag er truet af, at området bliver udpint af centraliseringer og en forføjlet administrativ opfattelse af, hvor værdierne i Danmark reelt bliver produceret.

Men det allervigtigste er, at vi ruster os til fremtiden ved hele tiden at være parate til at ændre os, så vi til enhver tid kan matche de krav, som vores kunder stiller, eller som samfundsudviklingen nødvendiggør.

Fremtidens bank vil næppe ligne nutidens ret meget, men et er sikkert: Vi vil stadig være der for vores kunder.

Med venlig hilsen

Jakob Fastrup
Bestyrelsesformand
i Danske Andelskassers Bank



Et værdigt punktum for året, der er gået

Året 2015 stod i høj grad i 100-års jubilæets tegn i Danske Andelskassers Bank. Det var et år, der på mange måder var endnu mere begivenhedsrigt end normalt, og vi har blandt andet afholdt en lang række succesfulde arrangementer sammen med kunder, aktionærer, samarbejdspartnere og medarbejdere, ligesom vi har markeret jubilæet i lokalsamfundet på måder, der dels har sat fokus på vores lange og stolte historie og dels har været med til at vise vejen frem mod de næste 100 år.

For vi tror på fremtiden i Danske Andelskassers Bank. Vi har netop offentliggjort et resultat for 2015, som måske ikke umiddelbart ser prangende ud – og jeg skal være den første til at indrømme, at jeg gerne havde set et overskud fremfor et mindre underskud på 11 mio. kr. før skat – men læser man lidt bag om tallene, er det faktisk et ganske acceptabelt resultat, hvor vi i 4. kvartal nåede at hente en del af underskuddet fra årets 3. kvartal. Desværre har uroen på de finansielle markeder i december 2015 resulteret i et større kurstab svarende til årets underskud, men der er bestemt også mange positive elementer i regnskabet, som fortjener at blive fremhævet. Bankens omkostninger

og nedskrivninger er faldet, og jeg har været vidne til et højt aktivitetsniveau blandt samtlige medarbejdere, hvor der er blevet arbejdet med en lang række aktiviteter for at fortsætte den positive udvikling. Som følge af dette samt den løbende optimering af organisationen står vi således ved udgangen af 2015 med en mere effektiv og slagkraftig organisation og en stærkere platform, end vi gjorde ultimo 2014.

2015 har også på andre måder været et begivenhedsrigt år. Blandt andet er der i årets løb arbejdet målrettet og planmæssigt med bankens kapitalplan og -struktur, hvilket sidst på året resulterede i en fuldtegnet og garanteret aktieemission med et brutto provenu på 165 mio. kr. Vi er både glade for og stolte over, at så mange eksisterende aktionærer valgte at tegne aktier under emissionen. Det viser en bred tilslutning fra den eksisterende ejerkreds, hvilket er vigtigt i den videre udvikling af banken. Ligeledes er vi glade for den store opbakning, vi fik fra flere professionelle og institutionelle investorer, som viste stor tiltro til bankens fremtidige udvikling ved at garantere eventuelle resterende aktier i emissionen.

Umiddelbart efter aktieemissionens afslutning resulterede arbejdet og dialogen med investorerne desuden i, at Danske Andelskassers Bank var i stand til at udstede en obligation for 232 mio. kr. og dermed fuldføre størstedelen af bankens samlede kapitalplan. Tilførslen af denne kapital gjorde det muligt at foretage hele to delindfrielse af bankens dyre statslige hybridlån og således styrke vores fremtidige mulighed for at være en solid og velkapitaliseret bank. Dét synes jeg er et værdigt punktum for året, der er gået.

Med venlig hilsen

Jan Pedersen

Adm. direktør

i Danske Andelskassers Bank

Bankens bestyrelse

Bestyrelsen i Danske Andelskassers Bank består af i alt 11 medlemmer: 8 generalforsamlingsvalgte bestyrelsesmedlemmer og 3 medarbejdervalgte repræsentanter.



1 Jakob Fastrup

Advokat og bestyrelsesformand siden 2008.

Medlem af bankens bestyrelse siden 2006.

Jakob Fastrup er partner i et advokatfirma og har udført bestyrelsesarbejde i talrige bestyrelser gennem mere end 20 år. Som advokat har han især erfaringer inden for følgende specialer: Byggeret, insolvensret, selskabsret, strafferet og retssagsbehandling. Har desuden efteruddannet sig på flere områder, senest inden for bestyrelsesansvar og strategiprocesser for bestyrelsesmedlemmer. Herudover har han gennem sin post som bestyrelsesformand i Danske Andelskassers Bank siden 2008 opnået stor viden og indsigt inden for stort set alle områder, der vedrører bankdrift.

2 Jens Jørgensen Hald

Gårdejer og næstformand siden 2010.

Medlem af bankens bestyrelse siden 2003.

Jens Jørgensen Hald har erhvervet sine kompetencer gennem flere professionelle bestyrelsesposter samt gennem sit arbejde som bl.a. rådgiver for Verdensbanken i forbindelse med værdifastsættelse af virksomheder, gennem mange års arbejde i Mariagerfjord Erhvervsråd og ikke mindst gennem et internationalt netværk inden for bank, fonds og handel. Dertil kommer adskillige års erfaring fra HUC. Samlet set har dette medført en særlig viden og indsigt på stort set alle områder, der vedrører bankdrift og de særlige risici forbundet hermed.

3 Preben Arndal

Statsautoriseret revisor,
Revisionskyndigt medlem.

Medlem af bankens bestyrelse siden 2011.

Preben Arndal har erhvervet sine kompetencer gennem sit arbejde som revisor samt gennem professionelt bestyrelsesarbejde (som har givet ham særlig indsigt i såvel bestyrelsesarbejde som virksomhedsledelse).

4 Bent Andersen

Fhv. direktør i DLR Kredit.

Medlem af bankens bestyrelse siden 2015.

Bent Andersen har været i finanssektoren i 50 år og har på den baggrund opnået omfattende viden og erfaring på alle relevante områder.

5 Helle Okholm

Nordisk CFO i Bluegarden Holding A/S.

Medlem af bankens bestyrelse siden 2013.

Helle Okholm er uddannet statsautoriseret revisor og har mange års erfaring som økonomiansvarlig i større internationale produktions- og servicevirksomheder, ligesom en lang række bestyrelsesposter samt tidligere ledelsesposter har givet hende en indgående indsigt i økonomi, virksomhedsledelse, bestyrelsesarbejde og forretningsudvikling.

6 Poul Erik Weber

Fhv. amtsborgmester og frugtavlér.

Medlem af bankens bestyrelse siden 2009.

Poul Erik Weber har gennem sit virke som borgmester og amtsborgmester opnået erfaring med ledelse af store organisationer. Hertil kommer en generel erfaring med bestyrelsesarbejde såvel frivilligt som professionelt, som har medført en betydelig viden om de økonomiske forhold i landområderne. Poul Erik Weber har herudover haft flere ledende stillinger i entreprenør- og byggebranchen.

7 Asger Pedersen

Gårdejer.

Medlem af bankens bestyrelse siden 2006.

Asger Pedersen har erhvervet sine kompetencer gennem sit arbejde som selvstændig landmand siden 1983 samt fra sit bestyrelsesarbejde i andre professionelle bestyrelser, herunder flere år som koncernbestyrelsesmedlem i DLG. Dette har givet ham særlig erfaring inden for virksomhedsledelse samt i forhold til de risici, der følger af bankens eksponering på landbrugsområdet.

8 Klaus Moltesen Ravn

Chefökonom.

Medlem af bankens bestyrelse siden 2015.

Klaus Moltesen Ravn har erhvervet sine kompetencer på baggrund af en uddannelse som jordbrugsteknolog med økonomisk speciale samt en bred landbrugsmæssig baggrund som blandt andet økonomikonsulent og chefökonom.

9 Palle Iversen

Kunderådgiver i bankens filial i Ringe og medarbejdervalgt bestyrelsesmedlem.

Medlem af bankens bestyrelse siden 2012.

Palle Iversen er uddannet statsautoriseret ejendomsmægler og er desuden bestyrelsesformand for Stenstrup Hallen på Fyn. Palle Iversen har desuden erhvervet sine kompetencer gennem sit arbejde i finanssektoren som bankansat siden 1980. Hans viden om og kendskab til bankens produkter og forretningsområder er derfor indgående.

10 Lona Linding

Souschef i bankens filial i Varde og medarbejdervalgt bestyrelsesmedlem.

Medlem af bankens bestyrelse siden 2012.

Lona Linding har erhvervet indgående viden om og kendskab til bankens produkter og forretningsområder gennem sit arbejde som bankansat siden 1977. Herudover har hun som medlem af Billum Byråd opnået viden om og indsigt i bestyrelsesarbejde og anden ledelse.

11 Anette Holstein Nielsen

Kunderådgiver og medarbejdervalgt bestyrelsesmedlem.

Medlem af bankens bestyrelse siden 2012.

Anette Holstein Nielsen har erhvervet sine kompetencer gennem sit arbejde som bankansat siden 1979, heraf i Danske Andelskassers Bank siden 1993, hvor hun også har været tillidsmand ad flere omgange. Hendes viden om og kendskab til bankens organisation, produkter og forretningsområder er således indgående.

Bankens direktion



Danske Andelskassers Banks direktion består af administrerende direktør Jan Pedersen og viceadministrerende direktør Tomas Michael Jensen, der i fællesskab varetager direktionens opgaver.

Jan Pedersen

Administrerende direktør.

Ansæt i Danske Andelskassers Bank og medlem af direktionen siden 2010.

Øvrige ledelsesposter:

Bestyrelsesmedlem i Bankernes EDB Central (BEC), DLR Kredit A/S og næstformand i Sparinvest Holdings SE. Bestyrelsesformand i DAB Invest A/S og DAB Invest 2 A/S. Bestyrelsesformand og direktør i Komplementar-anpartsselskabet Villa Prisme – Bargemon.

Tomas Michael Jensen

Viceadministrerende direktør.

Ansæt i Danske Andelskassers Bank i 2011 og medlem af direktionen siden 2012.

Øvrige ledelsesposter:

Bestyrelsesmedlem i DAB Invest A/S og DAB Invest 2 A/S.

Øvrige nøglemedarbejdere

Udover bankens bestyrelse og direktion ledes Danske Andelskassers Bank af en række ledere og mellemledere bestående af bankens 2 regionsdirektører, 20 filialdirektører samt lederne af forskellige specialistfunktioner på bankens hovedkontor.

Blandt disse ledere er der udpeget en række nøglemedarbejdere, som er defineret som de medarbejdere, der enten i kraft af deres position, særlige ekspertise eller tilsvarende har en særligt vigtig rolle i forhold til bankens drift. Der skal derfor træffes særlige forholdsregler, hvis disse medarbejdere forlader banken.

Nøglemedarbejdere er delt op i to kategorier, hvor kategori 1 udgøres af bankens adm. direktør og den viceadm. direktør, mens kategori 2 udgøres af følgende personer:



Brian Grønnegaard
Økonomidirektør

Bjarne Nielsen
Souschef i økonomi

Jens Sørensen
Direktør - Banking Services

Tine Martlev Pallesen
Kommunikationschef



Camilla Nowak
Juridisk direktør

Carsten Jensen
IT-direktør

Morten Gylling Andersen
Kreditchef

Jørn V. Pedersen
HR-chef



Jens D. Hansen
Salgsdirektør

Lars Blicher Alting
Complianceansvarlig

Margit Anette Nielsen
Risikoansvarlig

Kristian Thorgaard Sørensen
Intern Revisionschef



Nils-Ove Melhøve,
regionsdirektør i Område Vest

Ebbe Junker Møller,
regionsdirektør i Område Øst

Investor i Danske Andelskassers Bank

2

” I vores øjne er en investering i Danske Andelskassers Bank også en investering i at skabe et rigere Danmark og sikre vækst og udvikling i de lokalområder, som banken er en del af – til fordel for både lokalområderne og banken.



En investering i et rigere Danmark

Aktionærer investerer deres penge for at få et positivt afkast.

Sådan forholder det sig, sådan skal det også være, og det er vi naturligvis fuldt bevidste om i Danske Andelskassers Bank.

I vores øjne er en investering i Danske Andelskassers Bank dog også en investering i at skabe et rigere Danmark og sikre vækst og udvikling i de lokalområder, som banken er en del af – til fordel for både lokalområderne og banken. "Sammen kan vi mere" er bankens motto, og det er vores tilgang til både aktionærer, kunder og de lokalsamfund, vi betjener. Siden den første danske andelskasse blev etableret i 1915, har vi således været meget bevidste om, at succes for vores forretning og vores aktionærer hænger nøje sammen med succes for vores kunder og lokalområder. Det hele er så at sige indbyrdes afhængigt.

En investering i Danske Andelskassers Bank er dermed en tillids erklæring og en opbakning til et Danmark, hvor alle dele af landet er med til at skabe de værdier, der skal fastholde

Danmarks position som et af verdens rigeste lande. De seneste års forskning, blandt andet fra Landsforeningen Danmark på Vippen, som Danske Andelskassers Bank er medstifter af, dokumenterer, at størstedelen af Danmarks rigdom skabes langt væk fra de store byer. Rigdommen skabes netop i de områder, vi som lokal bank opererer i. Det giver derfor rigtig god mening, at vi sammen med disse lokalområder arbejder for at skabe fremgang i lokalområderne og dermed styrke vores egen forretning.

Hertil kommer, at Danske Andelskassers Bank har styrket kreditkompetencerne og i dag har en stærkere kapitalbase, end det længe har været tilfældet, hvilket også kommer til at positionere banken bedre i forhold til nye og eksisterende kunder, som bankens nye storaktionær Henrik Lind udtrykker det i et interview på de kommende sider.

Når en professionel investor med disse ord har valgt at investere meget store millionbeløb i banken, betragter vi det som en blåstempling af den proces, banken har været igennem i de senere år.

Tusinder af andre kunder og aktionærer sluttede sig omkring årsskiftet 2015/2016 til Henrik Linds positive opfattelse af Danske Andelskassers Bank. Ved først en aktieemission og dernæst en udstedelse af erhvervsobligationer – begge dele i december 2015 – tilførte en bred gruppe af investorer knap 400 millioner kroner til bankens kapitalgrundlag, hvilket har gjort det muligt for banken at indfri størstedelen af sit statslige hybridlån før tid. Statslige hybridlån er lån, som de fleste pengeinstitutter optog i begyndelsen af finanskrisen for at styrke kapitalgrundlaget i en svær tid. Men det er dyre lån, så det er en stor fordel for banken, at vi i dag er stort set færdige med at indfri dette lån og oven i købet har tiltrukket mange nye investorer og dermed har erstattet det med et bredere selvfinansieret kapitalgrundlag.

Men som sagt tilbyder vi mere end en investering i en bank: Ved at investere i Danske Andelskassers Bank investerer man samtidig i et fælles mål om at skabe et rigere Danmark ved – sammen med os – at skabe dynamik, fremskridt og udvikling i de områder, hvor vi har vores kunder. I vores øjne er det en meget god ekstra gevinst af en investering.

Med venlig hilsen



Jan Pedersen
Adm. direktør



Jakob Fastrup
Bestyrelsesformand

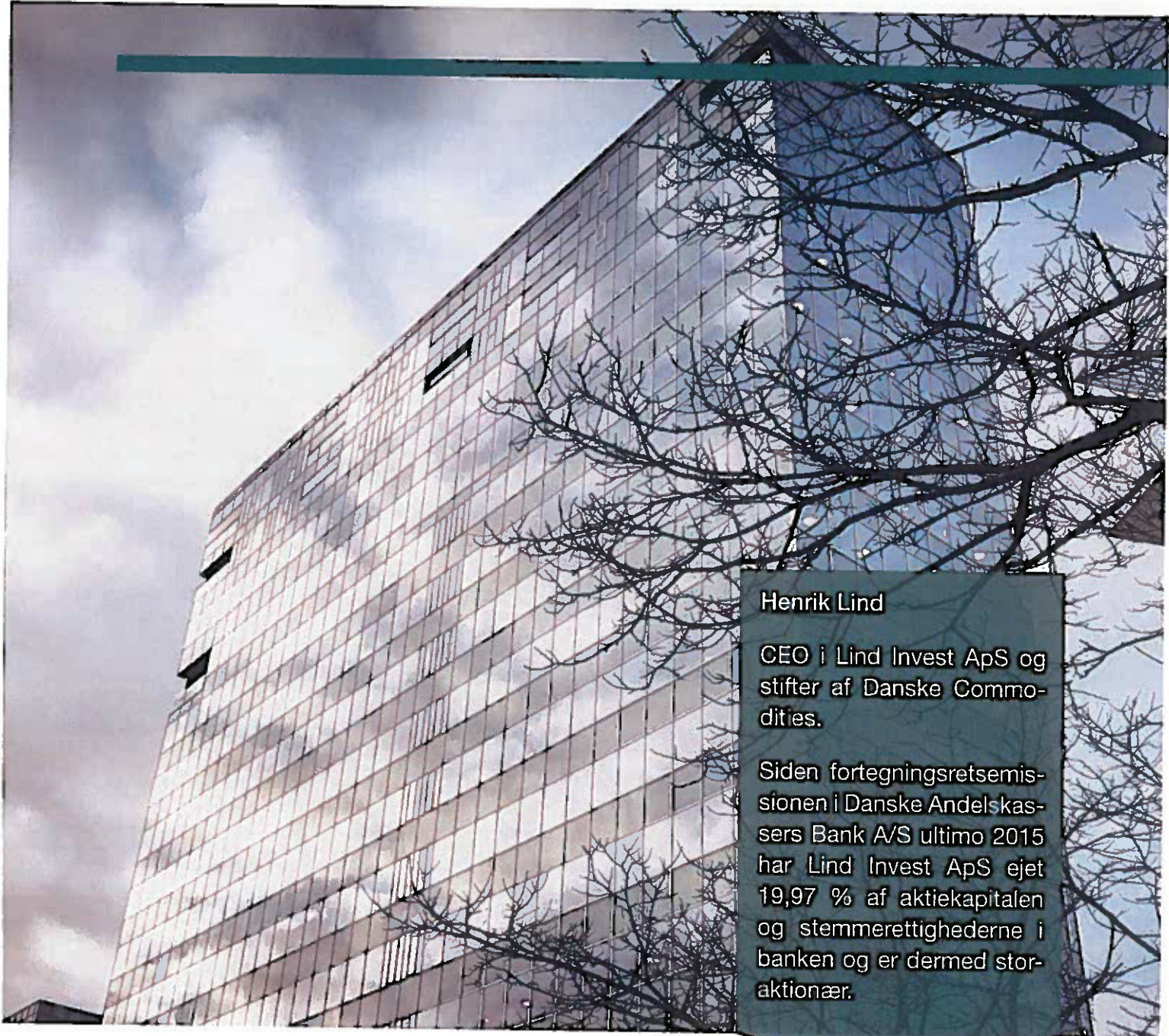


Danske Andelskassers Bank er nået langt

"Når vi i Lind Invest helt overordnet skal vurdere, om en virksomhed er en god investering, kigger vi blandt andet på, om vi forstår forretningen, om driften hænger sammen, og om vi ser et yderligere vækstpotentiale.

Sådan som vi ser Danske Andelskassers Bank, er der tale om en virksomhed, der har været igennem en lang og til tider også hård proces, der nok på mange måder har været en slags kulturrejse, hvor der har været nogle tilgange

og indstillinger, man har været nødt til at arbejde benhårdt med i forhold til at få dem rettet til. Samtidig er der kommet godt styr på udlånsbøgerne, der har været flere tilsynbesøg, som har vist, at nu er der ikke så meget mere at kom-



Henrik Lind

CEO i Lind Invest ApS og stifter af Danske Commodities.

Siden fortegningsretsemissionen i Danske Andelskassers Bank A/S ultimo 2015 har Lind Invest ApS ejet 19,97 % af aktiekapitalen og stemmerettighederne i banken og er dermed storaktionær.

me efter, og banken har i dag en stærkere kapitalbase, hvilket også kommer til at positionere banken bedre i forhold til nye og eksisterende kunder. Alt dette har betydet, at man i dag har fået ryddet godt op i forretningen, så man nu kan begynde at kigge lidt længere fremad og i højere grad bruge nogle kræfter på også at udvikle banken.

En anden ting, der er vigtig for Lind Invest i forbindelse med en investering, er, at vi har den rette kemi med de mennesker, som skal føre idéerne ud i praksis. Vi har haft mange møder med ledelsen i

Danske Andelskassers Bank, og vi kan kun sige, at de er meget, meget professionelle, og vi identificerer os med det mindset, de driver banken under. Og så mener vi, at man arbejder med de rigtige ting. Der vil naturligvis stadigvæk være ting, der løbende skal justeres og tilpasses i banken, men det gælder også for alle andre banker, for der sker jo rigtig meget i samfundet omkring os i disse år. Der er dog ingen tvivl om, at DAB er på vej i den rigtige retning, hvad det angår.

Sidst, men ikke mindst, er det rent investeringsmæssigt selvfølgelig også et

spørgsmål om den værdi, vi ser i banken, og det, vi har givet for det. Også her er Danske Andelskassers Bank interessant som investering.

Forretningsmodeller under forandring

Som nævnt oplever alle banker i disse år, at den måde, man traditionelt har drevet bank på, er under hastig forandring, og man er derfor nødt til at kigge grundigt på sin forretningsmodel. Man kan selvfølgelig altid diskutere, hvor hurtigt det går – det er jo nok ikke sådan, at alle kunder fra den ene dag til

den anden begynder at bruge digitale løsninger. Men der er næppe nogen tvivl om, at det er den vej, det går. I dag er der allerede mange kunder, der ikke anvender den fysiske bank særlig ofte, men som derimod i langt større grad bruger bankens digitale muligheder via mobiltelefoner, iPads, computere mv. Der er bare visse ting, der er nemmere ved at gøre brug af bankens digitale muligheder for de kunder, som kan og vil det. Og kundernes ændrede vaner giver bare andre krav om tilgængelighed.

Jeg tror dog stadigvæk, at det fysiske møde og det at have en relation også vil have en betydning – det går nok aldrig helt af mode, da det giver noget særligt. Men man er nødt til at overveje, om den fysiske tilstedeværelse kan foregå andre steder end i selve filialen lige midt i byens centrum og på hverdage mellem kl. 10 og 16 – man kan godt være tilgængelig på andre måder. Man må se på, hvad der er kundernes behov, og hvordan man kan være tæt på kunderne på andre måder, for kunderne mister interessen hurtigere i dag, og de vil have løsninger hurtigere.

Derfor kommer man heller ikke udenom, at man for at kende kundernes behov er nødt til at kigge på fakta og have en datadreven tilgang til sine kunder. Jeg er ikke et øjeblik i tvivl om, at den datadrevne tilgang er vejen frem, det er en bølge, man ikke kan undvige. Så man er som bank nødt til at forholde sig til bølgens højde og hastighed – det er nok det, som er det svære.

Og her kan vi se, at Danske Andelskassers Bank er nået langt. Dels har man ændret både organisationen og filialnettet, så man er bedre gearet til den nye virkelighed, og dels lytter vi os også til, at banken i høj grad bruger de tilgæn-

gelige kundedata til at kvalificere og målrette rådgivningen.

Ikke en styrke i sig selv at være en lokalbank

I Lind Invest er det vores klare holdning, at man sagtens kan skabe god bankforretning som lokal bank – man er bare også bare nødt til samtidig at være topprofessionel, og den lokale forankring er altså ikke nok i sig selv. Vi tror på, at den lokale tilgængelighed sagtens kan gøre en forskel, hvis man er dygtig til at udnytte det – det handler meget om måden, man er det på. Det er ikke alene den fysiske tilstedeværelse, der gør, om man som bank har godt fat i sine kunder, for hvis kunderne hellere vil mødes på Skype eller lignende, har den fysiske tilstedeværelse ikke den store betydning, og her er de større banker jo langt fremme. Det, der gør forskellen, er for mig at se bankens tilgang til sine kunder. Om man forholder sig til deres behov og får dem løst hurtigt samt kan servicere dem og være konkurrencedygtig. Og her synes jeg, at Danske Andelskassers Bank er rigtig godt med.

”Banken bliver drevet utrolig professionelt”

Det kan godt være, at der er en lidt større risiko ved at have sine kunder i nogle områder af Danmark, hvor man ikke vil belåne boligerne og alt muligt andet, men hvis bare man som bank prissætter sine risici rigtigt i forhold til den enkelte kunde, vil jeg mene, at det sagtens kan lade sig gøre. Samtidig er

der nogle af de store banker, der helt fravælger lokalområderne, og det giver nogle gode forretningsmuligheder for de lokale banker.

Danske Andelskassers Bank har jo mange kunder i lokalområderne, også set i forhold til andre banker af samme størrelse, så hvis der kommer noget vækst i disse områder, kan det blive rigtig spændende.

Vi kommer med de friske øjne på tingene

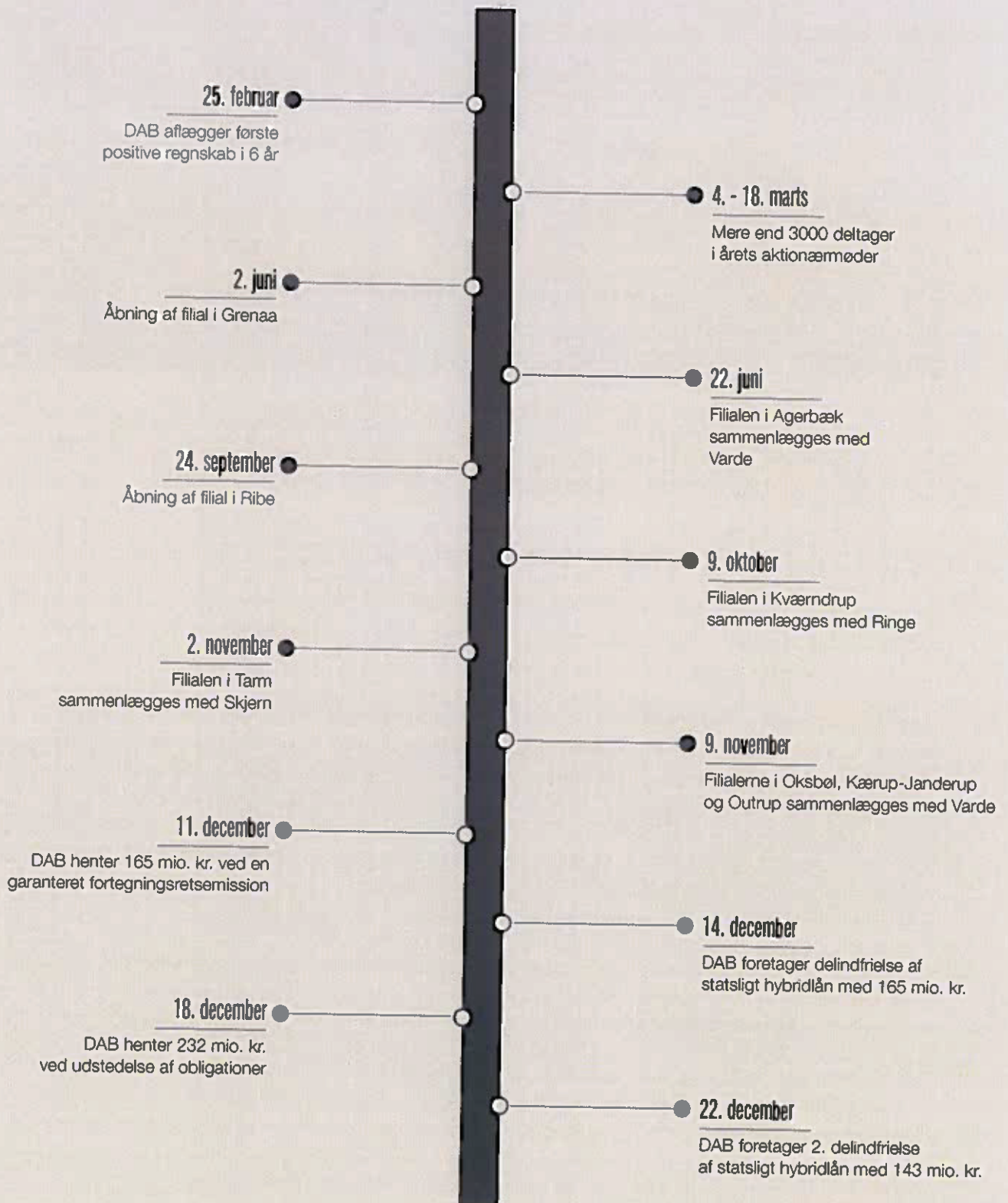
Vi bilder os ikke ind, at vi hos Lind Invest ved mere om god bankdrift og det at drive pengeinstitut end ledelsen i Danske Andelskassers Bank, tværtimod. Banken bliver som tidligere nævnt drevet utrolig professionelt, og selv om den har været igennem en hård omgang, mener vi, at de ting, der er blevet gjort og stadig bliver gjort, er de rigtige, og at man skal fortsætte ud ad det spor.

Det, som Lind Invest kan komme med, er de friske øjne på tingene. Og modspil og medspil i form af strategisk sparring. Med alle de kapitalregler, en bank skal leve op til, kan vi ligeledes bruges som sparringspartner i forhold til, hvordan man kan optimere tingene og prissætte kunderne rigtigt. Er der for eksempel nogle steder, hvor man kan være konkurrencemæssigt stærke i forhold til andre banker? Her kan vi byde ind med vores erfaringer og ekspertise.

Som investor er vores styrke således først og fremmest at komme med nogle input til bankens ledelse og over tid forhåbentlig hjælpe med at gøre banken endnu stærkere.

Det er der, jeg tror, at vi kan gøre en forskel.”

Resultatkalender 2015





Eddy Mortensen, Tarm

Eddy Mortensen er selvstændig og driver sammen med sin datter forskellige virksomheder, der udlejer biler, udfører transportopgaver, udlejer huse samt sælger dieselolie.

Ikke de billigste, men blandt de bedste

"Jeg er aktionær, blandt andet fordi jeg har været kunde i 20 år. Jeg har haft den fornøjelse at være med i bestyrelsen i det, der hed Egvad Andelskasse. Det var i 2001, jeg aflagde min første beretning som formand. Jeg har været med til de fusioner, som nu har ført til, at Andelskassen er, hvor den er i dag.

Jeg driver sammen med min datter bl.a. en virksomhed, der beskæftiger sig med autoudlejning og pakkekørsel. Jeg vil gerne have som overskrift på vores virke – det er desværre ikke os selv, der har fundet på det – "Vi er ikke de billigste, men vi er blandt de bedste."

De ord kan man efter min mening også sætte på Andelskassen. Ordholdenhed,

fokus på kunden, på medarbejderne og et meget højt serviceniveau er kendetegnende for banken. Det er de samme værdier, vi driver vores virksomhed efter.

Jeg synes, Andelskassen står for en åbenhed, som er tillidsvækkende. Og det har jo ikke noget at gøre med kursen på aktier eller noget som helst. Det har noget at gøre med det, man oplever i afdelingerne. Det er klart, at det er beklageligt, at man har set så mange fusioner, og at filialer dermed forsvinder. Det er bare en nødvendig udvikling. Jeg har i tidernes morgen sagt, at stort ikke nødvendigvis er smukt. Jeg må dog erkende, at det er sådan, det er. Tilgængelighed har jo ikke noget at gøre med, at der rent fysisk skal være et hus lige

henne om hjørnet, hvor vi kan få vekslet vores penge. For vi går jo i banken i dag på en helt anden måde, end vi gjorde for 15 år siden. Og så har jeg den positive oplevelse, at når jeg så endelig kommer i filialen, så får jeg et smil og en imødekommenhed, som er det hele værd.

Selv om der er færre filialer nu end tidligere, skal man være synlig helt ude i det lokale, og det oplever jeg, at Andelskassen er. Filialerne er aktive i de små lokalsamfund, og det er en knaldgod oplevelse. Det er også dér, man rekrutterer de aktionæradsmedlemmer, som skal være med til at bære Andelskassen ind i fremtiden."

Der kan ligge nogle rigtig gode perspektiver i banken

"Der er mere end én grund til, at jeg valgte at blive aktionær i Danske Andelskassers Bank. Primært var årsagen, at jeg havde nogle likvide midler, som jeg gerne ville have ind på en aktionærkonto, hvor jeg kunne få en god rente.

Jeg betragter banken som værende rimelig landbrugstung, og landbruget har det rigtig skidt for tiden – men det har landbruget engang imellem, og når det har stået på et stykke tid, får landbruget det bedre igen.



Mogens Brock, Herning

Mogens Brock er rekrutteringskonsulent i og ejer af headhunter- og rekrutteringsvirksomheden Brock&HR Navigator.

Han har tidligere været økonomichef i en børsnoteret virksomhed, direktør i en mellemstor udstillingsvirksomhed og i en interesseorganisation.

Derfor regner jeg med, at i og med man i Danske Andelskassers Bank har redet den værste storm af, så begynder banken at komme ind i smult vande med færre nedskrivninger og landbrugskunder, der performer godt og servicerer deres lån, som de skal. Så kan der ligge nogle rigtig gode perspektiver i banken.

Positivt med det lokale

Jeg synes, det er positivt, at banken er et lokalt pengeinstitut. For uanset hvordan vi vender og drejer det, så er det sådan, at et lokalt pengeinstitut kender det lokale erhvervsliv bedre, end de store banker gør. Der indgår Danske Andelskassers Bank – sammen med andre banker – i større grad i et skæbnefællesskab herude i de tyndere befolkede områder. Som et lokalt pengeinstitut har man dels en bedre indsigt, dels en større vilje til at indgå i banksamarbejde med det lokale erhvervsliv, som også typisk er mine kunder.

Forankringen i landbruget er naturligvis en udfordring. Det er jo et erhverv, der i høj grad har myndighedemes bevågenhed, når det gælder nedskrivninger. Jeg har dog indtryk af, at man efterhånden har fået skrælet alt det væk, der viste dårlige tegn.

Men jeg ser det naturligvis som et afgørende parameter for bankens fremtid, at den begynder at tjene penge nu. Da andelskasserne blev lagt sammen til én bank, indvarslede det en mere forretningsorienteret drift, hvilket tiden også

kaldte på. Det virker som om, at banken er godt på vej i den retning, uden at jeg tror, den lokale forankring bliver sluppet af den grund – det håber jeg heller ikke."

Tilfredse gennem alle årene

Mona Hendriksen, Hammershøj
Mona Hendriksen arbejder som socialpædagog i Viborg Kommune.

"Da min mand og jeg flyttede til Hammershøj i 1967, blev vi kunder i Andelskassen – både privat og med min mands vognmandsvirksomhed. Den beslutning har vi altid været glade for, og vi har været tilfredse med Andelskassen gennem alle årene.

Derfor købte vi også aktier i banken, da det blev aktuelt. Ikke fordi vi håbede at tjene på det, men simpelthen for at støtte Andelskassen.

I dag kommer vi ikke i filialen så ofte som førhen, kontakten til vores rådgiver foregår mest pr. mail eller telefon. Men jeg er alligevel glad for, at Andelskassen og hovedkontoret er blevet i Hammershøj og ikke er flyttet til en større by."

Medarbejderne i de lokale banker er fuldt ud lige så kompetente som i de store banker

"Hvis jeg som bankforsker skal komme med et bud på de lokale bankers rolle i det danske samfund, vil jeg fremhæve, at lokale banker jo oftest driver forretning i et relativt afgrænset geografisk område og derfor har en særskilt og vigtig forpligtelse til at leve og blive syge med dette område. Så hvis det område eller den type kunder, der bor i området, har det skidt, har den lokale bank det højst sandsynligt også skidt og omvendt: Hvis kunderne har det rigtig godt, går det typisk også godt for lokalbanken. Det kommer sig af, at lokale banker er nødt til at tage nogle risici i lokalområdet, så det kan ikke være anderledes.

Helt overordnet gælder det, at Danmark ikke havde udviklet sig, som det har, hvis ikke vi havde haft de mange lokale banker, og det ser jeg på mange måder som en styrke. Problemet er så til gengæld, at lokalbankerne har gjort meget lidt for at udvikle sig hver især med hver deres unikke kendetegn. Man har i meget stort omfang forledt sig på fælles løsninger som investeringsforeninger, datacentraler med videre og har udviklet meget lidt selv. Og nu er man pludselig kommet ind i en periode, hvor det

at være forskellig og kunne differentiere sig betyder en masse. En af de forskelligheder, der er tilbage for den enkelte lokalbank, er, at den kender sit område, men det kan være svært at omsætte lokalt kendskab til det at være unik.

Oftentimes slår lokalbankerne også på det salgsargument, at de er tæt på deres kunder, men langt de fleste banker – også de store – vil i dag kunne hævde og endda med rette, at de er tæt på kunderne. Jeg tror dog, at de lokale banker har ret i, at de er tæt på deres kunder på en anden måde, fordi tæt på kunden i en lokalbank betyder, at man er tæt på kunden både personligt og økonomisk. I en stor bank er man fortrinsvis tæt på kunden økonomisk.

Problemet er bare, at hvis lokalbankernes kunder får nogle tilbud, der gør, at de kan klare sig selv og dermed også kun er økonomisk tæt på lokalbanken, så er argumentet med den tætte personlige kontakt ikke længere vigtigt. Lokalbankerne skal derfor lade være med at slå så hårdt på, at man er tæt på kunderne – det vigtigste er, at man bare er det, og at kunderne også oplever det sådan.

Fortæl omverdenen, at I har dygtige medarbejdere

Så kan man som lokalbank selvfølgelig spørge sig selv, hvilket argument der skal stå i stedet for argumentet om at være tæt på kunderne, hvis det ikke længere er tilstrækkeligt?

Jeg mener, at lokalbankerne i langt højere grad skal gå i kødet på de store banker og fortælle omverdenen, at deres medarbejdere er fuldt ud lige så dygtige og kompetente som i de store banker og yder en mindst lige så god rådgivning. De store banker skal ikke have lov til at stå alene med dette budskab. Kigger man for eksempel på Danske Andelskassers Bank, så efteruddanner banken jo stort set lige så meget som Danske Bank. Danske Andelskassers Bank er rigtig godt med, hvad det angår, og banken har masser af dygtige medarbejdere, men banken skal være meget bedre til at gøre opmærksom på det. Man skal prale lidt mere af, hvad man kan! Grunden til, at man som lokalbank kan træffe hurtige beslutninger er ikke udelukkende, at man er tættere på kunderne. Det er altså også, at man har dygtige og veluddannede medarbejdere.

Den lokale bank som investeringscase

Helt generelt – og altså ikke kun i forhold til lokale banker – skal man som investor ikke forvente, at bankaktier minder om andre typer aktier. Bankaktier skal helst performe som en spændende statsobligation fra et eller andet land, der giver høj rente, men samtidig noget lavere end en spændende erhvervsobligation. Der er rigtig mange banker, der har sagt til deres aktionærer, at banken vil performe 11 eller 12 %, men det er næsten umuligt med det nuværende reguleringspres, så det kan de ikke blive ved med. Mange af disse bankaktier falder voldsomt i kurs nu. Så det vigtigste for en investor er i virkeligheden en realistisk forventning. Man skal forvente en udvikling, der er bedre, end hvis man havde købt obligationer, men ikke helt lige så god som de højt performende, risikofyldte erhvervsobligationer.

Fra kaotiske tilstande til fornuftig udvikling

Nu har jeg jo interesseret mig for Danske Andelskassers Bank siden midten af 00'erne og de tider, hvor man sammenlagde en masse andelskasser. Dengang kom det til at ende med en masse rod, og banken tabte også en masse penge. Til gengæld er jeg ret imponeret over, hvordan det er gået, siden banken skiftede ledelse. Der går ofte lidt tid, før man får øjnene op for forandringer, men i den nuværende ledelses tredje "regeringsår" begyndte jeg at lægge mærke til, at udviklingen i banken så rigtig ud. Jeg kan godt lide Danske Andelskassers Banks tilgang, hvor man tager fat på problemerne fra en ende af, og så arbejder man sig igennem dem et ad gangen. Så for mig at se er de senere års udvikling i banken yderst fornuftig."



Lars Krull

Cand. Merc. Jur. og seniorrådgiver på Institut for Økonomi og Ledelse på Aalborg Universitet.

I daglig tale går Lars Krull under betegnelsen "bankforsker".

Kunde i Danske
Andelskassers Bank

3

” I Andelskassen er der plads til individualitet. Vores løsninger til kunderne skal ikke passe ind i en bestemt skabelon. Derfor tager vores rådgivning altid udgangspunkt i kundens aktuelle livsfase og økonomiske ståsted.

"Sammen kan vi mere" er et løfte til vores kunder

Fællesskabet er vigtigt og enestående for Andelskassen. Det har det været, siden den første andelskasse for mere end 100 år siden så dagens lys, og sådan er det stadig i dag. Fællesskabet betyder, at vi er oprigtigt interesserede i, at vores kunder trives og har det godt der, hvor de bor. Derfor engagerer vi os i vores lokalområder, og vi tager ansvar for udviklingen i det lokale Danmark.

Det er vores ambition, at uanset hvilken kunderelation man har til Andelskassen, skal denne relation skabe merværdi for den enkelte kunde.

Privatkunde i Andelskassen

Rådgivning i Andelskassen sker altid på et fundament af grundlig forberedelse og analyse af kundernes behov for finansielle løsninger.

Vi sætter en ære i at være tæt på vores kunder. Det skal være nemt at få fat på os, og derfor har vores kunder altid mulighed for at ringe eller maile direkte til en medarbejder.

Ønsket om at yde en individuel og professionel rådgivning er det, der driver os. Som kunde i Andelskassen må man ikke være i tvivl om vores ægte interesse for kunden og dennes økonomi. Samtidig stræber vi efter effektivitet: Hos os kan man forvente hurtig sagsbehandling og klare svar på eventuelle spørgsmål.

Desuden lægger vi vægt på at give kunderne enkle og smarte selvbetjeningsløsninger, som sparer værdifuld tid.

Sidst, men ikke mindst, er der i Andelskassen plads til individualitet og løsninger, der ikke nødvendigvis passer ind i en bestemt kategori. Vi har ikke kun en god og tæt relation til kunderne. Vi trækker også på et solidt bagland af specialister, der kan rådgive om eksempelvis:

- Bolig
- Investering
- Pension
- Forsikring
- Private Banking – formueoptimering, skattemiljøer, økonomisk planlægning mv.

Erhvervskunde i Andelskassen

I Andelskassen yder vi helhedsrådgivning og vil gerne være tæt på vores erhvervskunder og deres virksomhed.

Vi har kompetente erhvervsrådgivere, der sætter sig ind i den enkelte virksomheds situation gennem besøg på virksomheden og forberedte møder. Vores produktudbud sætter os i stand til at matche virksomhedens behov ud fra vores kendskab til virksomheden.

Som erhvervskunde hos os vil man opleve en rådgiver, som er ægte interesseret i virksomhedens trivsel – og som handler derefter; proaktivt og hjælpsomt.

Vi har ikke kun et godt kendskab til erhvervslivet i regionen og lokalområderne. Vi har også et team af dygtige specialister i ryggen. Dette sætter os i stand til at rådgive om blandt andet.:

Vi har ikke kun et godt kendskab til erhvervslivet i regionen og lokalområderne. Vi har også et team af dygtige specialister i ryggen. Dette sætter os i stand til at rådgive om blandt andet.:

- Investering og finansiering
- Udlandsforretninger
- Pension og formuerådgivning
- Løn og personaleydelse
- Generationsskifte



Det siger kunderne:

Rådgivning af høj kvalitet

” Der er altid venlige smil og god, personlig betjening, når vi kommer i Andelskassen. Men der skal selvfølgelig også være kvalitet i rådgivningen, og det er der bestemt. Det har vi altid fået – rådgivning af høj kvalitet.

Vores rådgiver har en god forståelse for, hvordan det er at være en børnefamilie. Det er ikke altid lige nemt, men i fællesskab får vi det til at fungere. Det er også en af grundene til, at vi har samlet alle vores lån og forsikringer i Andelskassen. Det giver os nogle fordele, som vi nyder godt af.

Vi er meget tilfede, og vi har flere gange anbefalet Andelskassen til vores venner.

Marianne og Ken, Stenstrup



Foto: David Bering/Montgomery

Tidligere gemte jeg mig bag kokkeuniformen, når jeg gik i banken...

Tv-kokken Claus Holm har været tilfreds kunde i Andelskassen i Svendborg, siden han i 2006 fik anbefalet banken efter en konkurs, der var tæt på at få hele kokkens liv til at falde fra hinanden. I dag har Claus Holm overskud til at drikke kaffe og tale strategi i banken, hvor han nu tør møde op i civilt - fri for alle parader og med de personlige værn skrællet bort.

Efter år med fuldt blus, udvidelser og opkøb brændte forretningen på for en af Danmarks mest populære tv-kokke, Claus Holm. I 2006 var det mad-ud-af-huset-koncept, som han sammen med to kolleger havde skabt på Sydfyn – "Sans og Samling" – vokset til flere forretningsben, 65 ansatte og blandt andet forpagtningen af restauranten på Valdemar Slot.

Men overblikket skred økonomisk, enderne nåede ikke sammen, og forretningspartnerne forsvandt. Til sidst var der kun Claus Holm tilbage. Og kokken blev erklæret konkurs.

"Det var som at blive flået midt over. Vi var selv skyld i konkursen. Udviklingen var gået for stærkt. Bekymringerne og skyldfølelsen over ikke at kunne betale de folk, vi skyldte penge til, var store. Jeg røg virkelig langt ned, og det var en personligt ufatteligt hård tid."

Claus Holm skammede, ærgrede og bekymrede sig - blandt andet i forhold til, om han og hans kone og bedste ven gennem 26 år, Anne, kunne beholde deres lille fiskerhus ned til vandet ved Svendborg.

"I skal nok klare det hele"

Imens holdt omgivelserne ham fast i, at han stadig var en knalddygtig kok og kommunikator. Herudover blev han rådet til at henvende sig i Andelskassen i Svendborg. Her mødte han filialdirektør Jørn Andersen.

"Det var en helt ny oplevelse. I Andelskassen var de naturligvis udmærket klar over, at jeg med min branche var i højrisikogruppen. Men banken var bundærlig, og jeg blev mødt i øjenhøjde. Det kan jeg godt lide."

Claus Holm havde i første omgang fokus på at få lavet en afdragsaftale, så han og hustruen Anne kunne bevare huset.

"Andelskassen tilkendegav straks, at de ikke havde nogen interesse i at tage mit hus. Tværtimod. Det gav ro og tryghed. De lyttede til mig og gav mig troen på, at vi nok skulle klare det hele. Hvis jeg kunne bevare min dedikation – og holde mine budgetter. Det var en fantastisk og livsbekræftende oplevelse at blive mødt som menneske og ikke som en tvivlsom kunde."

I samspil med Andelskassen blev der lagt et budget. Et budget, der stillede krav til Claus Holm.

"Vi sparede på alt. Hold kæ..., hvor vi sparede, spiste rester, opsagde abonnemeter. Men det gav pote."

Flid og stramme budgetter

Med hårdt slid, flid og sparsommelighed er det siden lykkedes Claus Holm at rejse sig igen. I dag driver han madværkstedet "Claus Holm", der både laver mad-ud-af-huset og udvikler smag til danske producenter og koncerner som COOP. Og så holder han foredrag.

"Mine foredrag handler om begejstring for råvarer, og om hvordan gode råvarer kan omdannes til forrygende retter – og om min glæde ved at sanse og opleve det, maden gør ved os. Det er foredrag med kærlighed og kant."

Og så er han stadig fast tv-kok på TV 2, blandt andet i madprogrammet "Go'Appetit med Bitz og Holm". Her deler han sammen med sundhedsguru Christian Bitz ud af begejstring og lyst til at lave mad – uden løftede pegefingre.

"Vi skal skabe endnu bedre smag i Danmark, så vores land bliver et endnu bedre sted at spise," siger Claus Holm.

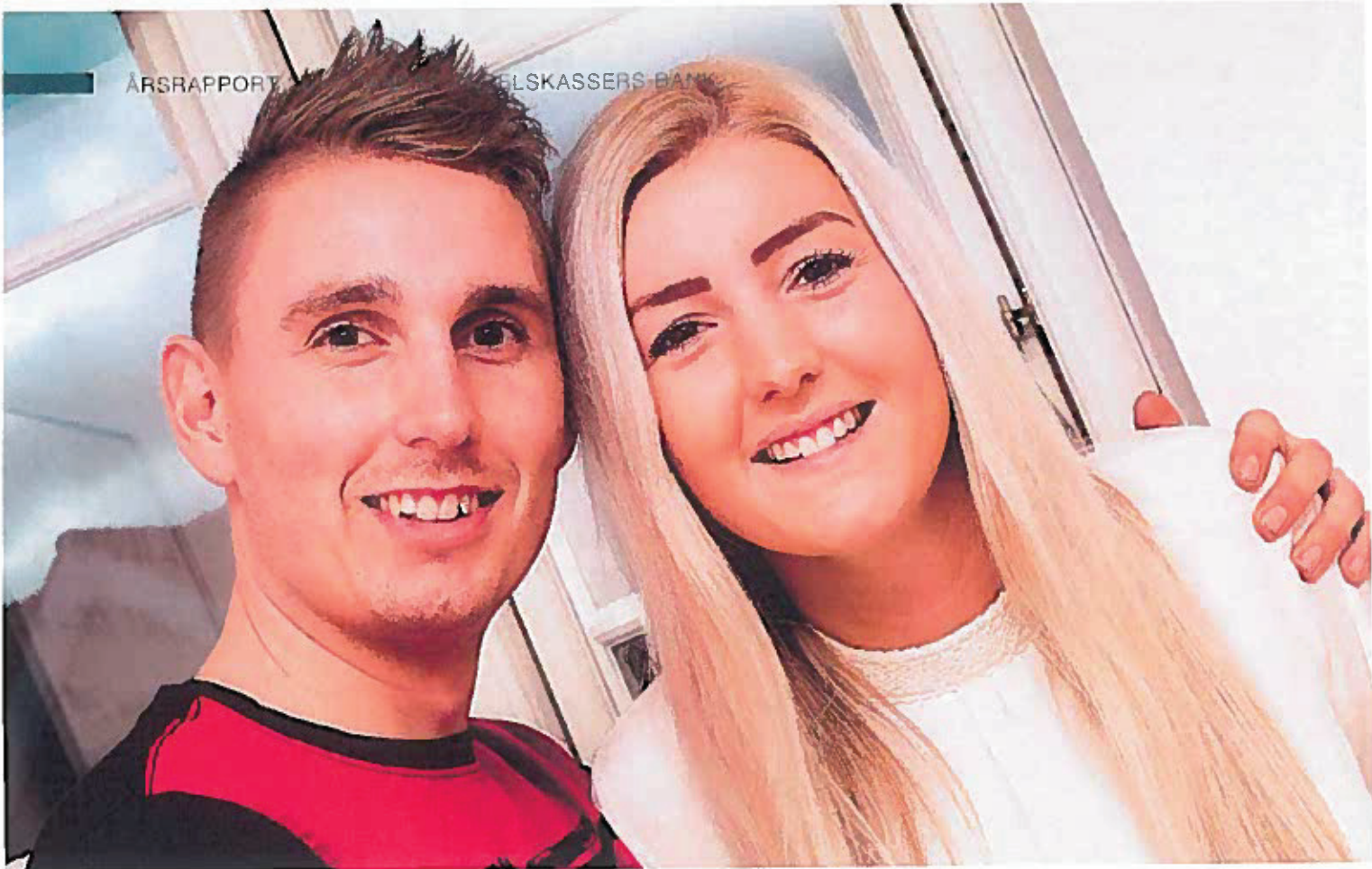
Med Andelskassen på sidelinjen

Hele den passionerede kulinariske rejse og udvikling er foregået med Andelskassen på sidelinjen.

"Tidligere gemte jeg mig bag kokkeuniformen, når jeg gik til møde i banken, så jeg havde noget faglig stolthed at læne mig op ad. Til at stive mig af. Det behov har jeg slet ikke i Andelskassen. Her oplever jeg ofte, at min bankrådgiver indleder mødet med: "Hvordan har du det egentligt, Claus?" De ser mig og interesserer sig for mig som personen Claus.



Vi kan også godt finde på at gå en tur og tale om meget andet end forretning og økonomi. Jeg er ikke særlig god til tal, men Andelskassen har givet mig et budgetprogram, der er drønnemt at gå til. Det bruger jeg nu så flittigt, at det nærmest er blevet logisk for mig, hvordan jeg kan gøre tingene bedre."



Det siger kunderne:

En bankrådgiver, der er så engageret i sine kunder, finder man ikke alle steder

"Der var ingen af os, der vidste noget som helst om at købe bolig. Men heldigvis har vi en fantastisk rådgiver. Han brugte rigtig meget tid på at indvie os i, hvad det handlede om, og hvordan det skulle foregå. Han har hele tiden ladet os vide, hvor vi var i processen.

Vores rådgiver var hele tiden meget fleksibel. Vi talte også med andre banker, men de kunne slet ikke rykke så hurtigt. Han havde lynhurtigt budgettet klar, ef-

ter vi havde sendt vores oplysninger til ham. Og da vi fandt vores lejlighed, gik det stærkt. Vores rådgiver lavede lige beregningerne, og så et par timer efter fik vi et ja til at kunne rykke.

Budgettet er lagt, sådan at vi har stor økonomisk frihed, selv om den ene af os er studerende. Er der noget, vi skal revidere i, så gør vi det. Hele vejen igennem har vi været med til at bestemme, hvordan det skulle administreres. Vi er

blevet taget godt hånd om, helt bestemt.

At have en bankrådgiver, der er så engageret i sine kunder, finder man ikke alle steder. Det tror vi ikke. Ikke på samme måde i hvert fald. Det handlede ikke for ham om at få kørt nogle penge ind. Men om engagement i sine kunder."

Ida og Kasper, Ribe

Rådgivning og løsninger gennem hele livet

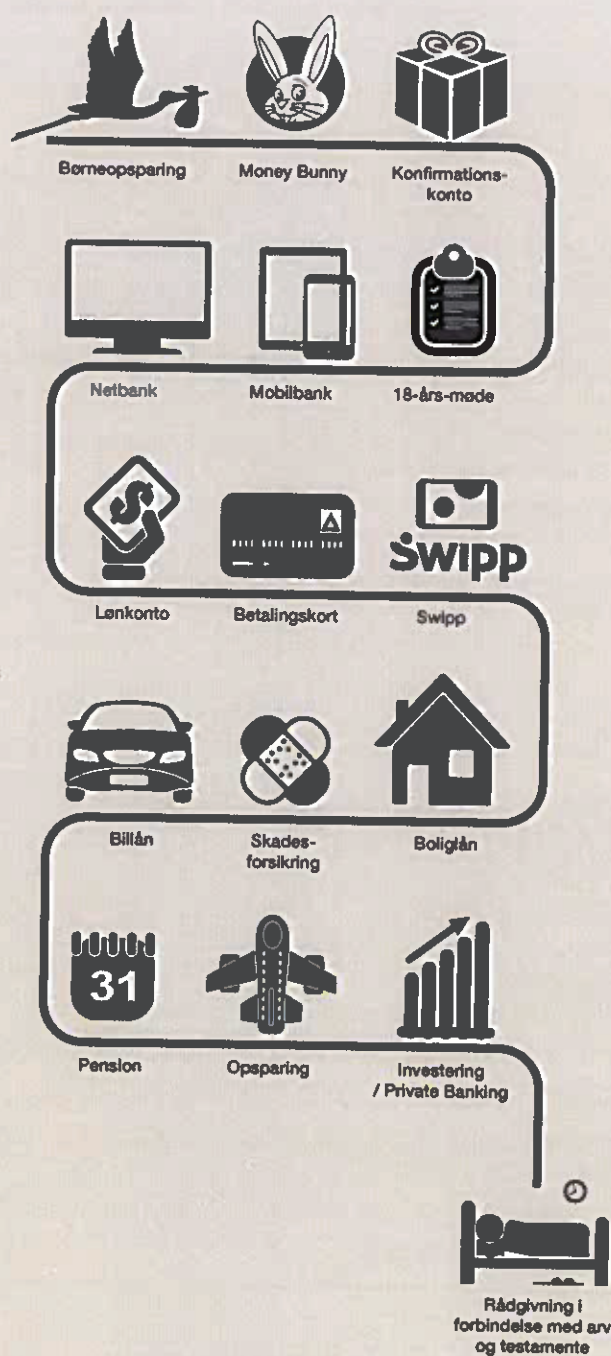
I Andelskassen er der plads til individualitet. Vores løsninger til kunderne skal ikke passe ind i en bestemt skabelon. Derfor tager vores rådgivning altid udgangspunkt i kundens aktuelle livsfase og økonomiske ståsted.

18-års møder ruste de unge

I 2015 har banken indført et nyt koncept for møder med unge kunder, når de fylder 18 år. Ønsket er at give de unge kunder en god start på deres økonomiske voksenliv og klæde dem på til at forstå de udfordringer og muligheder, de vil komme til at møde. Banken tager dermed ansvar for at "uddanne" de unge inden for privatekonomi.

Solide bankprodukter

Netop på privatområdet tilbyder Andelskassen en bred vifte af attraktive produkter. Uanset om det drejer sig om praktiske løsninger til den daglige økonomi eller langsigtet strategisk planlægning af opsparing og investering, lægger vi vægt på at finde de bedst mulige løsninger i samarbejde med kunden.



”YES WE CAN”

Jeg har aldrig været kunde andre steder end i Andelskassen, og eftersom mine behov og ønsker bliver modt, har jeg heller ikke planer om at skifte bank foreløbigt. Selv da min virksomhed var i sin spæde opstart, og jeg havde andre behov end i dag, oplevede jeg en enorm imødekommenhed, tillid og vilje til at være der for mig. På samme måde som min egen tilgang til livet blev der fokuseret på muligheder fremfor begrænsninger. Det er jeg selvfølgelig taknemmelig for, da det langt fra er, hvad jeg hører fra andre selvstændige, som har bank andetsteds.

Derudover er jeg altid blevet imødekommet af søde og kompetente rådgivere. Rådgivere, der vel at mærke altid har tid til at tale, eller som lynhurtigt ringer tilbage. Med andre ord oplever jeg en kanongod service. Jeg føler mig set og hørt. Og er der noget, denne verden har brug for, er det bedre service, mere nærvær og opmærksomhed generelt.

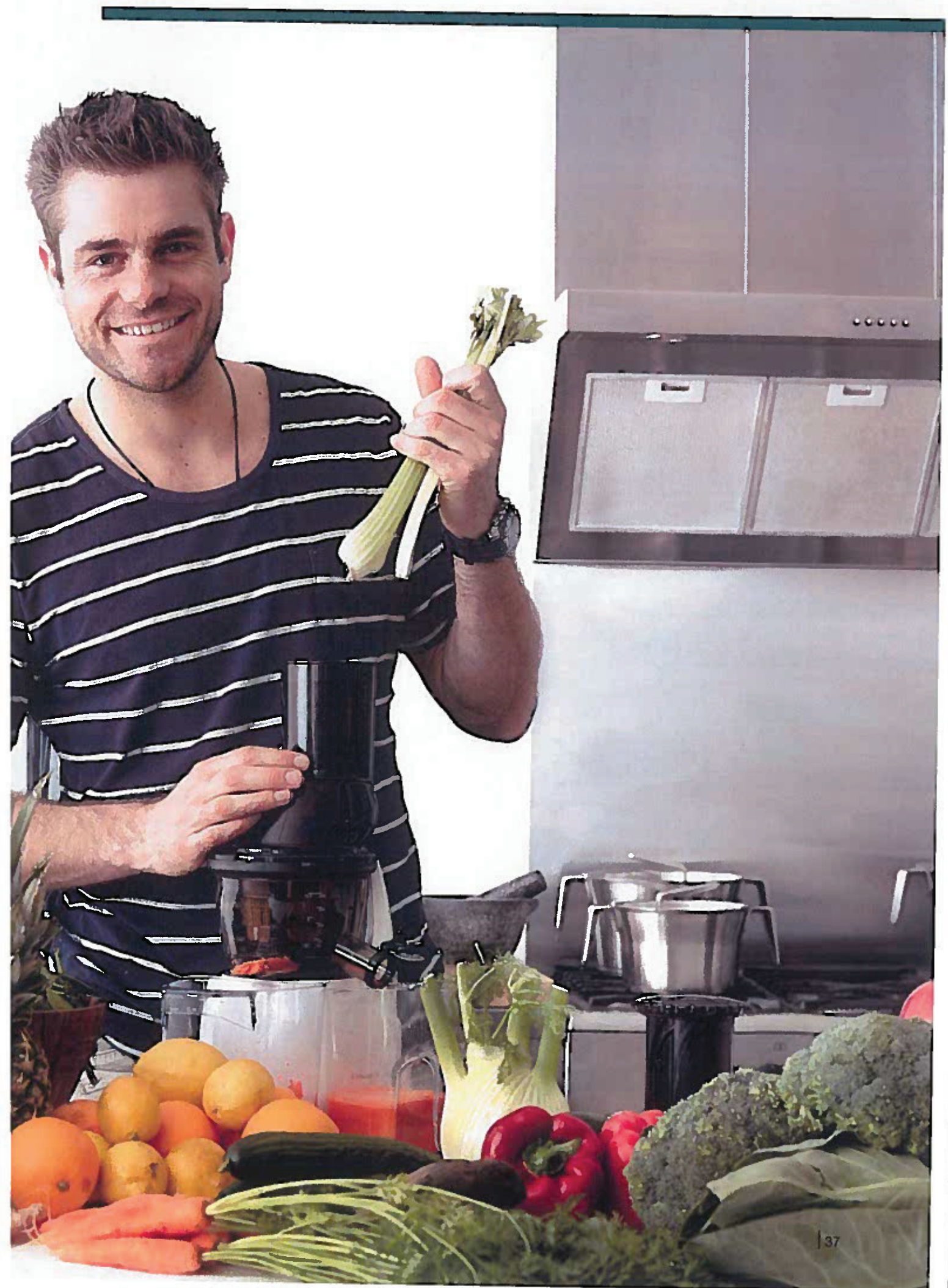
Mads Bo, High on Life

Juicemesteren

” Mads Bo er Danmarks førende juice- og smoothieekspert. Han er blandt andet forfatter til bestsellerne High on Juice, High on Smoothies og Super Simpel Sundhed. Derudover er han kendt fra DR1 og TV2's Go' morgen Danmark. Mads Bo har i løbet af de sidste 13 år afholdt et utal af foredrag og workshops for virksomheder, skoler og foreninger over hele landet.

Læs mere om Mads Bo:
highonlife.dk





Det siger kunderne:

Fantastisk forståelse for mine forretninger

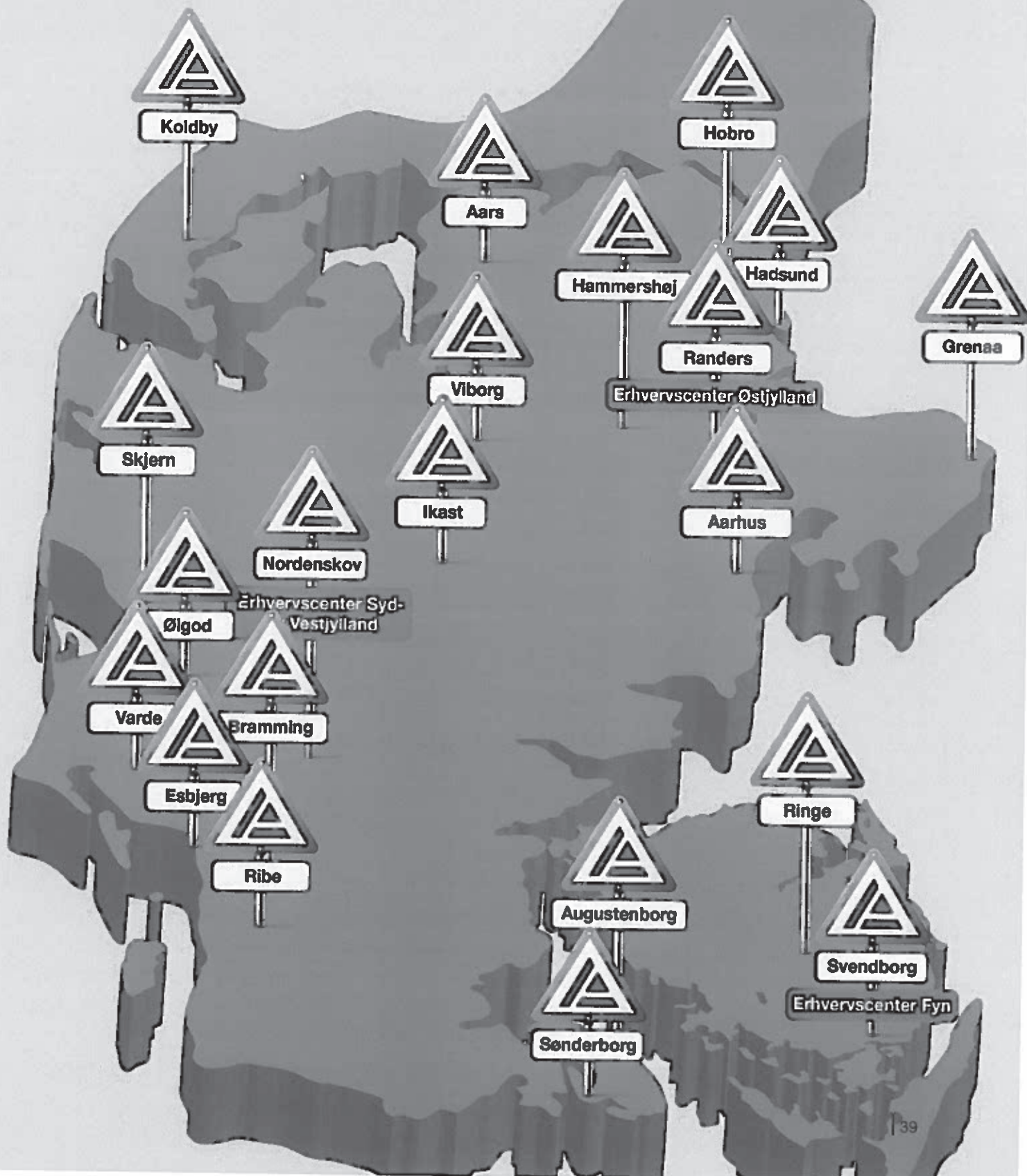
” Jeg oplever det som overraskende nemt at være kunde i Andelskassen, for banken har en fantastisk god forståelse for mine forretninger og er meget fleksibel. Uanset hvad der er behov for, så klarer min rådgiver den.

Andelskassen er tilpas stor til at håndtere forretninger hurtigt og effektivt, men også tilpas lille til, at jeg føler, at både min rådgiver og kollegaerne i banken kender mig. Hvis jeg har brug for, at der bliver udstedt et dokument fra banken, så bliver der handlet nu og her.

Søren Bælum, iværksætter

Filialer

Andelskassen har 20 filialer i Jylland og på Fyn.



Det siger kunderne:

Gensidig tillid betyder alt

” For os handler samarbejdet med en bank om troværdighed og tillid. Vi har tillid til Andelskassen og til de personer, der har med Planet-Huse at gøre – og de har tillid til os.

Vi har behov for en bankforbindelse, som vi kan indgå klare aftaler med, og så kører samarbejdet gnidningsløst uden en masse unødvendig snak frem og tilbage. Det forstår Andelskassen.

Samtidig vil vi gerne have en fast erhvervsrådgiver, som vi kan tale med om det hele. Og det har vi. Han kender virksomheden hele vejen rundt.

Selvfølgelig kan han hente specialviden i sit bagland, men vi behøver ikke forholde os til en hel række forskellige personer i forskellige situationer.

Det gør, at Andelskassen har en kort og nem kommandogang uden langsommelige processer.

Direktør Torben Basse,
medejer af Planet-Huse AVS

Læs mere om Planet-Huse AVS på
www.planet-huse.dk



Andelskassen troede på os

Det var danske landmænd, der i sin tid i fællesskab tog initiativ til at skabe en dansk andelskasse, og landmænd udgør stadig en god del af kundegrundlaget. Blandt dem Tine og Kim Uglebjerg, der driver en af landets største kyllingefarme.

Tine og Kim Uglebjerg er begge landmænd. De var henholdsvis 21 og 23 år, da de i 1987 stod færdiguddannede med det grønne bevis og var klar til at realisere drømmen om egen gård. Det rigtige sted fandt fynboen Kim og midtjyden Tine et par små landevejs-sving uden for Skovlund i Sydvestjylland. Hegnsgård var et svinebrug med 150 søer, 150 slagtesvin, 50 hektar jord og et charmerende hovedhus fra 1887, som alt sammen ganske vist trængte til fornyelse, men det kunne klares løbende, vurderede både parret og landboforeningen, der havde hjulpet med at lave et budget.

Men både Kims og Tines bank sagde nej: Et lån til to nyuddannede på 2,5 mio. kr. til et landbrug var ikke nogen god idé.

Gårdens hidtidige ejer var kunde i Andelskassen, og derfor foreslog ejendomsrådgiveren, at parret skulle spørge i Skovlund Andelskasse.

"Det var et helt andet og positivt møde. Rådgiveren havde fået papirerne på forhånd, så på mødet kiggede han på os og spurgte, om det var det her, vi virkelig gerne ville? Og så spurgte han konsulent fra landboforeningen, om budgetterne var realistiske. Vi svarede alle ja, og et par dage efter gik lånet igennem. Jeg troede næsten, det var løgn, at det var så nemt at låne penge – det er så også gået over igen siden," siger Kim Uglebjerg med et glimt i øjet.

Fra svin til kyllinger

Med tillid fra Andelskassen udviklede parret gården og udvidede via renove-

ringer og ombygninger til en besætning på i alt 680 svin. Men i 2012 blev grise-ne "sat ud", hvilket er landbomål for, at produktionen blev udfaset, svinebesætningen opgivet.

"Det var ikke en svær beslutning. I et par år havde vi ikke kunnet tjene penge på driften af grise. Desuden var der atter nye regler på vej, som ville kræve endnu flere investeringer, hvis vi skulle fortsætte," siger Kim Uglebjerg.

I stedet har parret kastet sig over opdræt af kyllinger. Allerede i 2001 købte de naboens gård med tilhørende kyllingehuse, og siden er ægteparret Uglebjergs produktion vokset til rundt regnet 1,5 millioner kyllinger om året med 170.000 kyllinger i de fem stalde af gangen. Og dermed er de indehavere af en af landets største kyllingefarme.

Mens produktionen er ændret, er bankforbindelsen stadig den samme:

"Man kan selvfølgelig ikke sammenligne tiderne dengang med i dag. Men Andelskassen troede på os. Vi var ikke fra egnen, så de kendte os ikke. Det var flot gjort."

Opkøb af jord i to forsøg

Den tillid har ægteparret Uglebjerg betalt af på som trofaste og loyale kunder

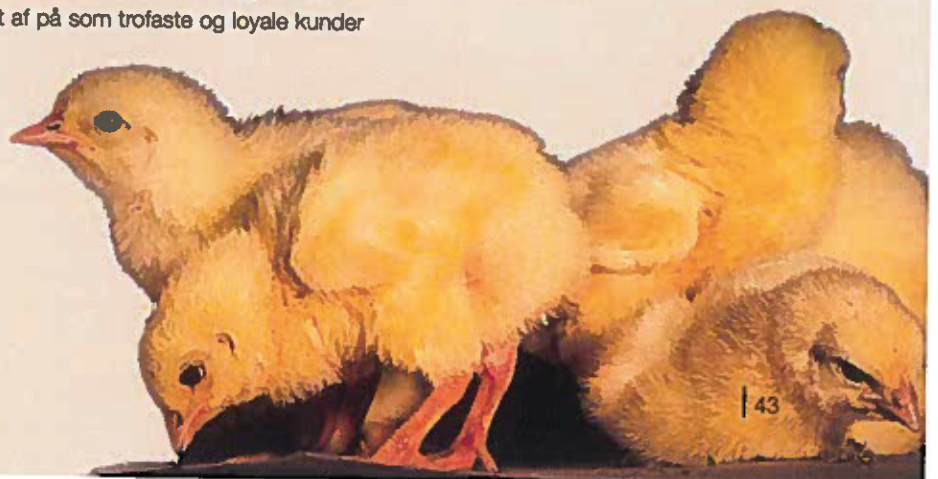
i Andelskassen. Rejsen med banken frem til i dag – fra grise, investeringer i renovering, udbygning og mere jord til kyllingefarm – har været god, men til tider også op ad bakke. Både økonomisk og ideologisk.

"Det er sjældent, vi har fået nej til noget. Der var lige et tidspunkt for nogle år siden, hvor både vi og Andelskassen kæmpede med økonomien. Her fik vi nej til at låne til opkøb af jord. Det var ærgerligt, men siden har tingene udviklet sig positivt for begge parter, og derfor fik vi i 2014 lov til at låne og har nu købt jorden."

Set i bakspejlet er den moderne stor-driftslandmand i Skovlund heller ikke i tvivl om baggrunden for, at parret i sin tid fik et andelskasselån til at realisere deres drøm om eget landbrug.

"Udover nye kunder er jeg sikker på, at Andelskassen også lånte os pengene for at bidrage til at sikre udvikling til området her."

Og med de årlige 1,5 millioner kyllinger bidrager Uglebjerg-familien i høj grad med mad på bordet i hele Danmark.



Da Andelskassen lå i dagligstuen

Inga Jørgensen i Avnbøløsten er nærmest født ind i Andelskassen. I 67 år – i ubrudt linje fra 1914-1981 – var først hendes farfar og siden hendes far forretningsfører i Tandslet Andelskasse i Sønderjylland. Hun selv og familiens to voksne børn har i dag stadig konto i Andelskassen, og de er dermed en af landets nok mest loyale bankkundefamilier.

I Inga Jørgensens familie er Andelskassen ikke en hvilken som helst bank. Hendes farfar, Chr. J. Duus, tiltrådte i 1914 som forretningsfører i Tandslet Andelskasse, som havde eksisteret siden 1896. I de første mange år hed den Tandsleter Spar- und Darlehnskassen Verein, idet Tandslet hørte til Tyskland indtil genforeningen i 1920.

Inga Jørgensen far, Andreas Duus, efterfulgte i 1958 hendes farfar som forretningsfører og bestred jobbet helt frem til 1981, da Andelskassen besluttede at ansætte en bankuddannet forretningsfører. Andreas Duus fortsatte på deltid i Andelskassen frem til 1985, hvor både han og hans kone, Kirstine Duus,

gik på pension. I årtier havde Kirstine Duus bistået sin mand med bogføring, udbetaling og renteberegning.

"Da Andelskassen var hjemme i vores stue, tog min mor imod kunderne, hvis de skulle hæve penge, og min far ikke lige var til stede. Hun fandt pengene i pengeskabet og bogførte beløbet med blæk og pen," smiler Inga Jørgensen.

For i Tandslets Andelskasses første 75 år – helt frem til 1972 – udgjorde forretningsførerens private bolig også banken. Inga Jørgensens farfar var oprindeligt gartner og samtidig god til at regne. Den baggrund gav ham tillidshvervet som forretningsfører i Andelskassen og

ansvarlig for byens apotekerudsalg med arbejdsplads i sin egen stue på Gammel Skolevej i Tandslet. Sønnen Andreas arvede tæften for tal, og da han overtog hvervet som forretningsfører efter sin far, skulle pengeskabet og kontobøgerne blot flyttes op i den anden ende af huset, som var Inga Jørgensens barndomshjem.

Åbningstiderne dengang var det, man i dag vil betegne som flydende. I en af de tidlige beretninger står der "Alle Hverdage er Kontordage, det er dog heldigst at benytte Formiddagen."

"Men folk dukkede op, når de havde brug for penge. Hvis de skulle i byen



lørdag aften, så pikkede de på ruden og blev lukket ind for at hæve de 10 kr., de skulle bruge,” siger Inga Jørgensen, der særligt husker de årlige rentedage som travle og med mange kunder i stuen.

”Især i slutningen af december. Her sad min far i juledagene op til og regnede ud, hvad alle medlemmer skulle have udbetalt i renter.”

Det foregik i årtier blandt andet med en mekanisk renteberegner med håndsving, som Andreas Duus svingede rundt.

”Da jeg blev ældre, fik jeg også lov til at hjælpe til og bruge maskinen,” husker Inga Jørgensen.

Da hun mødte Povl Jørgensen, flyttede hun til Avnbøløsten og hans slægtsgård, hvor de blev til en landmandsfamilie med to børn.

Siden er Tandslet Andelskasse og andre mindre andelskasser på egnen blevet samlet i filialen i Sønderborg, men Inga Jørgensen hænger ved.

”Det er selvfølgelig en skam, når ting forsvinder herude fra de mindre samfund. Men det er nok en naturlig udvikling,” siger Inga Jørgensen om Avnbøl, som i tidernes morgen blandt andet havde en slagter, to bagere, to kroer, to købmænd, en brugsforening, den blandede landhandel Tatol, en snedker

og en sejlmager. I dag forfalder husene på den engang driftige hovedgade i den lille landsby.

”Avnbøl er produkt af samfundet og udviklingen. Jeg bruger også selv stort set kun netbank. Det er sjældent, jeg kommer i banken i Sønderborg.”

Men det finansielle tilhørsforhold er gået i arv til hendes to børn, Jesper Jørgensen og Dorthe Jørgensen, der i dag er voksne og for længst flyttet hjemmefra. Stadig med konto i Andelskassen.

Det siger kunderne:

Super god service

” Vi er altid blevet rigtig godt behandlet, og vi får en super god service. Vi føler os bare velkomne, når vi kommer i Andelskassen.

De tager sig altid god tid, og vi er aldrig til ulejlighed. Engang imellem kan man godt føle, at man har en masse dumme spørgsmål, men det har man så ikke alligevel.

Jeg har anbefalet banken til en kollega, fordi jeg synes, den bare har været god for os. For hende var det også super at flytte til Andelskassen. De har fået en fantastisk service, fortæller hun. Vi har kun gode ord til overs for Andelskassen, for det er rart med en god bank.

Familien Hammer, Grenaa

Medarbejder i Danske Andels- kassers Bank

4

” Danske Andelskassers Bank har et medarbejderteam, som er fuldt ud lige så kompetent som hos de større banker, og som samtidig evner at skabe nære og langvarige kunderelationer, hvilket jeg ser som en af bankens allerstørste styrker.

Adm. direktør Jan Pedersen:

Uden medarbejdernes viden og kunnen var vi ikke der, hvor vi er i dag

"Det gælder i Danske Andelskassers Bank som i alle andre virksomheder, at medarbejderne er bankens vigtigste ressource og afgørende for dens udvikling. Heldigvis er vi her i banken så privilegerede at have 373 dygtige, dedikerede og engagerede medarbejdere, der er parate til at yde deres bedste i enhver situation og er i stand til at sætte sig i kundernes sted og finde løsninger, som skaber en tydelig merværdi både for kunderne og for banken, og som hjælper kunderne til at opnå deres mål. Uden medarbejdernes viden og kunnen var vi ikke der, hvor vi er i dag.

Ydermere har vi en god blanding af medarbejdere med mange års anciennitet og erfaring fra branchen og yngre medarbejdere, som bibringer masser af nye tanker og andre måder at gøre tingene på. Samtidig har vi den fordel, at medarbejderne består både af folk, som har været her i banken i rigtig mange år, og folk, der tidligere har været i andre pengeinstitutter og derfor kan bidrage med deres bedste erfaringer herfra.

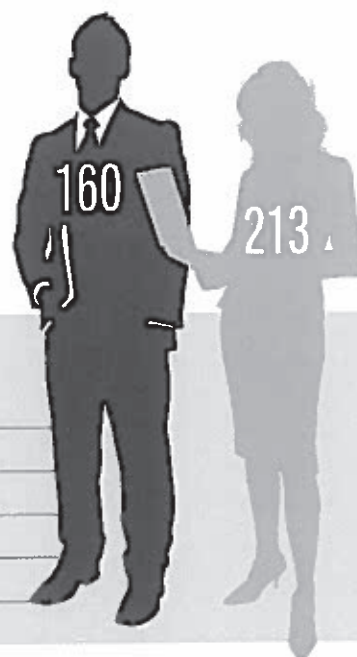
Derfor gør banken en stor indsats for at fastholde medarbejderne, men også for at tiltrække nye, som er lige så kom-

petente og effektive – blandt andet ved at tilbyde de bedst mulige arbejdsforhold med gode muligheder for faglig udvikling og en sund balance mellem arbejds- og privatliv. Vores personalepolitikker og en lang række personalegoder er med til at skabe rammerne for et godt arbejdsmiljø, og dertil kommer forskellige sociale arrangementer i årets løb. Særligt i 2015 var der fokus på de festlige begivenheder – ikke kun over for kunderne, men også blandt medarbejderne – for 2015 var som bekendt bankens 100 års jubilæumsår, og det er jo ikke hver dag, man fylder 100, så det er selvfølgelig blevet fejret med manér.

Men året var naturligvis ikke kun fest. Det bød også på masser af hårdt arbejde, der har bidraget til en fortsat god udvikling i banken. Blandt andet har vi fortsat haft fokus på arbejdet med at sammenlægge filialer såvel som funktioner på hovedkontoret for at skabe større og mere slagkraftige enheder alle steder. Det har været nødvendigt for at sikre udviklingen i den enkelte afdeling, da større enheder medfører samling af kompetencer og dermed bedre muligheder for sparring med kollegaer samt en langt større fleksibilitet for medarbej-

derne i forhold til eksempelvis uddannelse og ferie.

Jeg er ikke et øjeblik i tvivl om, at der i hele 2015 er blevet kæmpet ved alle skriveborde for hver eneste ny kunde og hvert eneste udlån, der er kommet i bøgerne, og der er blevet løbet stærkt i forbindelse med den store aktivitet, der har været på konverteringsområdet. Det glæder mig at se, hvor effektivt bankens medarbejdere har håndteret travlheden på trods af, at organisationen i dag har færre medarbejdere, end vi havde ved udgangen af 2014. Danske Andelskassers Bank har et medarbejderteam, som er fuldt ud lige så kompetent som hos de større banker, og som samtidig evner at skabe nære og langvarige kunderelationer, hvilket jeg ser som en af bankens allerstørste styrker, og jeg er således fuld af fortrøstning i forhold til fremtiden."



Medarbejdere i Danske Andelskassers Bank

Antal medarbejdere: 373

Gennemsnitsalder: 48 år

Kønsfordeling: 43 % mænd, 57 % kvinder

Gennemsnitlig anciennitet: 11,7 år



Fællestillidsmanden:

Kollegaernes trivsel i højsædet

Britta Rytter Eriksen, kundemedarbejder inden for erhverv i afdelingen for Særlige Kundeforhold og fællestillidsmand siden fusionen af andelskasserne til Danske Andelskassers Bank A/S i 2011.

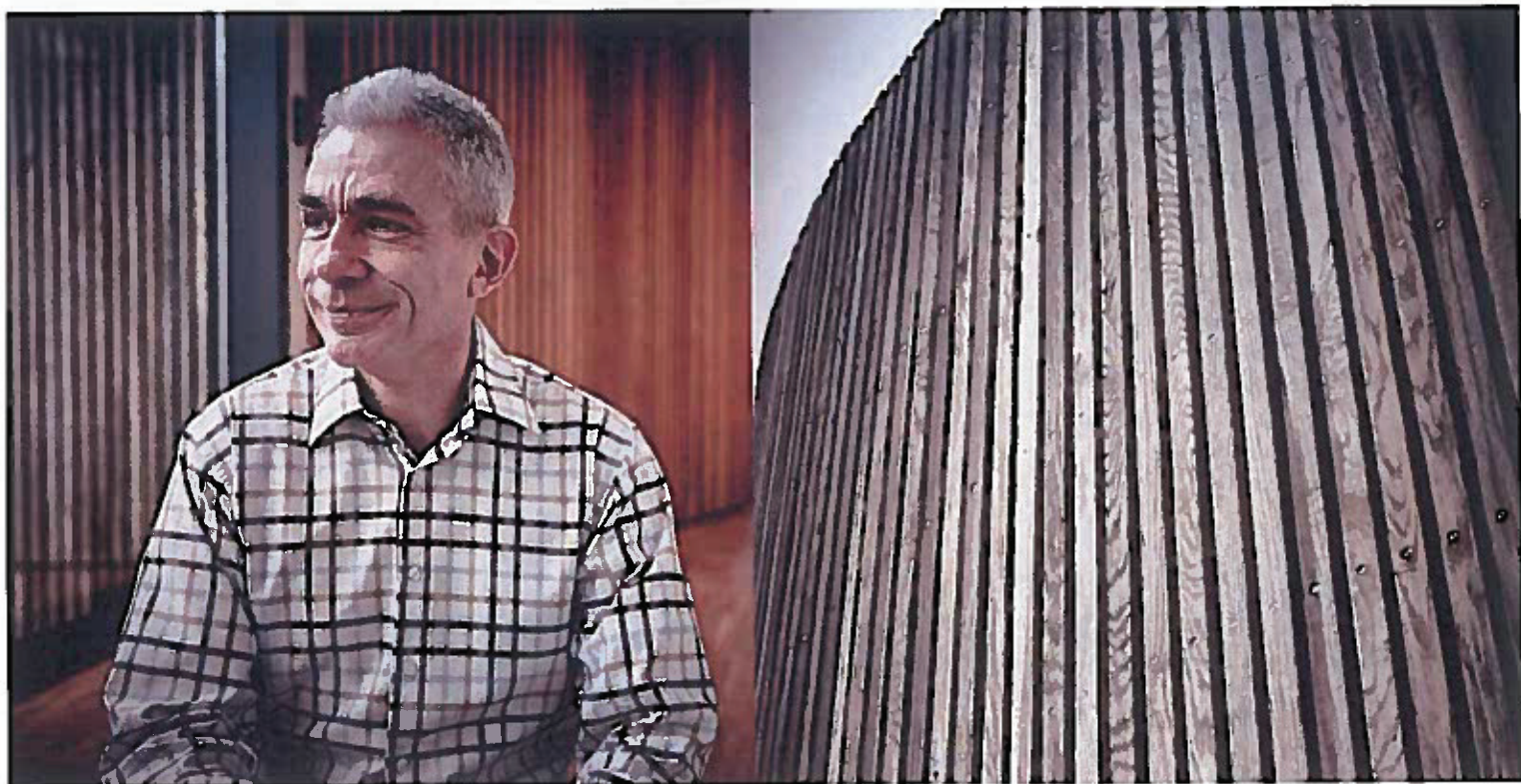
"Jeg har efterhånden været ansat i Andelskassen i mange år, men i forskellige afdelinger. Det har gjort, at jeg aldrig har følt det trivielt at arbejde her. Jeg har altid haft en arbejdsplads med gode kollegaer og en god leder omkring mig, og ikke mindst med arbejdsopgaver, som jeg synes er spændende. Arbejdsopgaverne har ændret sig i tidens løb og vil sandsynligt også

gøre det fremover i takt med udviklingen i samfundet.

Med hvervet som tillidsmand følger der både gode og knap så gode opgaver med. Derfor er det vigtigt, at der er en god dialog med ledelsen, og at ledelsen er lydhør således, at opgaverne kan blive løst bedst muligt for såvel medarbejder som bank.

"Det allervigtigste for mig er trivsel – at medarbejderne har det godt."

Det allervigtigste for mig er trivsel – at medarbejderne har det godt. Har medarbejderne det godt, er det også til gavn for banken. Hvis der er medarbejdere, der får problemer af den ene eller anden art, skal der hurtigst muligt tages hånd om det."



HR-chefen:

Bedst mulige vilkår for medarbejderne

Jørn V. Pedersen, ansat i Danske Andelskassers Bank siden 2006 - HR-chef siden 2013.

"Helt overordnet ser vi det her i banken som en naturlig del af virksomhedsdriften at sikre de bedst mulige vilkår og muligheder for medarbejderne. Banken tilstræber derfor at overholde gældende lovgivning og overenskomster i alle forhold. Desuden forsøger vi at give medarbejderne de bedst mulige forhold med udgangspunkt i eksempelvis retningslinjer for uddannelse, udvikling, rygning, alkohol, seniorordninger og mangfoldig-

hed i ledelsen, ligesom vi ønsker at tilbyde en attraktiv og konkurrencedygtig aflønning, der matcher medarbejdernes kompetencer og kvalifikationer.

Sikring af optimale rammer om arbejdsdagen

Et konkret eksempel på gældende lovgivning er APV-undersøgelser, som vi gennemfører hvert 3. år. Ud fra disse undersøgelser laver vi et sammenkog

for hver afdeling samt en handlingsplan, så vi får skabt et godt overblik, og så sørger vi for at følge op og hurtigst muligt få rettet op på alle de ting, der umiddelbart kan ændres såsom dårlig belysning, en ny kontorstol mv.

Derudover har vi arbejdsmiljøudvalg og arbejdsmiljørepræsentanter. Også her er der fokus på, hvad banken kan gøre for at skabe bedre vilkår for medarbej-

derne i forhold til arbejdsredskaber, eksempelvis PC-skærme, skriveborde mv. Men modsat APV, som vi kun laver hvert 3. år, foregår arbejdet i arbejdsmiljøudvalget løbende, så vi hele tiden er up-to-date med, at rammerne for medarbejdernes arbejdsdag er optimale.

”Banken har stort fokus på vigtigheden af en god work/life-balance.”

Og så er der selvfølgelig de lidt bløde, men ikke mindre væsentlige, goder, som ikke er hverken lov- eller overenskomstbestemte, men som vi selv har sørget for som en del af tilbuddet til vores medarbejdere. Det drejer sig eksempelvis om vores massageordning, ligesom der er frugtordning i alle afdelinger. For medarbejdere på bankens hovedkontor er der desuden en rigtig god kantineordning med frokost og morgenmad, hvilket dog ikke kan lade sig gøre i vores filialnet, så her kører man med hver sin individuelle løsning.

Banken har stort fokus på vigtigheden af en god work/life-balance, og vi forsøger i den forbindelse hele tiden at optimere arbejdsgange og centralisere processer, så dagligdagen bliver nemmere for den enkelte medarbejder. Skulle det alligevel ske, at det bliver for meget for nogle, har vi uddannet en stresscoach, som vi bruger aktivt i forhold til de medarbejdere, der enten er sygemeldt med stress eller er på vej til at blive det.

Vigtigheden af veluddannede medarbejdere

Vi oplever i disse år, at kundernes krav til rådgivning og dermed forventningerne til medarbejdernes kompetencer er stærkt stigende, og derfor har banken brug for medarbejdere med et højt uddannelsesniveau. For unge medarbejdere er det derfor et krav, at de videreuddanner sig. Det er jo her, fremtidens rådgivere skal findes. Men vi ser også meget gerne, at alle øvrige medarbejdere hele tiden er fagligt opdaterede, og derfor har banken en politik om, at alle medarbejdere får betalt relevant uddannelse, herunder bøger og øvrige materialer, så vi hele tiden kan sikre, at alle vores medarbejdere har de bedst mulige kompetencer. Vi stiller ikke krav om en bestemt uddannelse, men den skal være relevant og fagligt anerkendt.

Udover løbende efter- og videreuddannelse afholder vi årlige medarbejderudviklingssamtaler med fokus på kompetenceudvikling, både personligt og fagligt, hvor der bliver lavet en uddannelsesplan for hver medarbejder. Dette er ligeledes med til at sikre høj kvalitet i arbejdet i alle bankens funktioner og afdelinger.

De overenskomstmæssige fordele

I finanssektoren har vi en rigtig god overenskomst, hvilket også kommer vores medarbejdere til gode. Vi har blandt andet ret til en hel del ferie. Udover de 5 uger, man har ret til ifølge Ferieloven, har man her i banken mulighed for at få en 6. ferieuge, hvilket ca. 99 % af medarbejderne vælger at tage imod. Derudover har hver medarbejder 5 omsorgsdage, så alt i alt bliver det til 7 ugers ferie.

Overenskomsten betyder også, at alle medarbejdere har en sundhedsforsikring, hvilket har den fordel, at hvis skaden er sket, kan man springe over køen i det offentlige system og hurtigere komme under behandling. Det kan både være i tilfælde af arbejdsskader, idrætsskader, rygproblemer mv.

Der er desuden også rigtig gode barselsvilkår og regler for barnets 1. sygedag. Vi har således ikke kun barnets 1. sygedag, men helt op til barnets 5 første sygedage, hvis det er nødvendigt og ikke kan lade sig gøre at finde alternativ pasning. Alle medarbejdere har desuden mulighed for flextid.

Hvad angår pension, er medarbejdernes vilkår også ganske fordelagtige, og banken bidrager med en andel på hele 11 %, mens medarbejderen selv skal bidrage med 5,25 %.

Skulle det ske, at man bliver opsagt, som følge af besparelser, har man som medarbejder krav på et outplacement-forløb og dermed hjælp til at komme i arbejde igen. Dette tilbud gælder for alle medarbejdere.

Så alt i alt tilbyder vi som virksomhed – i hvert fald set fra min stol – medarbejderne nogle ganske fordelagtige rammer for såvel deres arbejdsliv som deres fritidsliv.”



Ann Merete Kongensgaard,
 filialdirektør i Ikast.
 Ansat i Andelskassen
 1998 – 2004 og igen
 siden 2009.

Jeg er stolt af den gode opbakning, vi får fra vores tilfredse og loyale kunder

Ann Merete Kongensgaard kom til Andelskassen i forbindelse med åbningen i Ikast i 1998, hvilket hun husker tilbage på med glæde. Siden er det blevet til nogle år med andre udfordringer uden for finansverdenen – og et glædeligt gensyn med kunder og kollegaer i Andelskassen i Ikast, hvor hun nu er filialdirektør.

"Det var en meget positiv oplevelse at være med til at starte Andelskassen i Ikast op i 1998. Det var en tid, hvor folk søgte mod lokale banker, og Andelskassen blev hurtigt en succes i byen. Der var mange kunder, der fulgte med fra der, hvor vi hver især tidligere havde været, og det var selvfølgelig et kæmpe skulderklap.

Efter at have været væk fra Andelskassen i en årrække med barselsorlov og andre udfordringer, var det også rigtig dejligt at komme tilbage igen. Jeg hav-

de jo været med til at træffe beslutninger om alt muligt, både de store overordnede ting og helt ned til gardiner og kaffekopper. Langt de fleste kunder, som jeg kendte fra min første ansættelsesperiode, var der stadig, og de tog godt imod mig – det var lidt som at komme hjem.

Men der er ingen tvivl om, at tiden var en anden, og at kravene nu var anderledes, både fra lovgivere og internt i banken. Vi arbejdede meget hårdt med en række administrative opgaver for at få strukturen bedre på plads – det gør vi faktisk stadig, og selv om vi måske ikke flytter os i kvantespring, så er vi på rette vej.

Samtidig med, at vi i dag løfter en større opgave, hvad angår administration og dokumentation, klarer vi naturligvis stadig den daglige rådgivning af og service over for vores kunder, så det betyder et stort arbejdspress. Og jeg synes, med-

arbejderne klarer det utroligt godt, altid i god dialog med vores kunder og samarbejdspartnere og altid med overskud til smil.

Jeg synes, at vi står mere sammen, og vi er mere stolte, fordi vi sammen har løst – og fortsat løser – sådan en stor arbejdsopgave.

Det er positivt at være på en arbejdsplads, hvor man har det godt med hinanden. Den anden dag skrev en kollega på Facebook: "Jeg har verdens bedste arbejdsplads og verdens bedste kollegaer" – og sådan noget gør mig superglad.

Jeg er stolt af, at vi i Ikast-filialen gennem mange år har skabt gode resultater og levet op til vores målsætninger – og så er jeg stolt af den gode opbakning, vi får fra vores tilfredse og loyale kunder."

På rejse fra forening til forretning

Efter et halvt år som filialdirektør i Andelskassen er det især kollegaernes gode kompetencer og bankens evne til at passe på sine medarbejdere, som Steen Staffeldt har lagt mærke til.

"Jeg begyndte som filialdirektør i Ringe i sommer, og noget af det, der gjorde størst indtryk på mig, var, hvor godt, jeg blev taget imod. Der var virkelig styr på tingene. Det var enormt positivt at opleve, at mine nye kollegaer tog sig tid til at tage sig af en ny medarbejder. Der er ingen tvivl om, at den tid er godt investeret og giver et stort udbytte.

Omverden stiller stadig større krav til bankerne, og dermed til medarbejderne – det kan ikke undgås, at det påvirker det enkelte skrivebord i form af et større arbejdspress. Men det er nødvendigt, for at vi kommer derhen, hvor vi gerne vil være som bank.

Jeg synes, vi har det rigtig godt som medarbejdere her i banken. Vi har mange personalegoder, og såvel måltal som budgetter er rimelige.

Andelskassen har været på en rejse fra forening til forretning, og vi har ikke helt nået vores mål endnu. Der er masser af stærke kompetencer hos medarbejderne, og dem skal vi være endnu bedre til at få i spil. Efter min overbevisning har vi mulighed for at få mere ud af de ressourcer, vi har til rådighed."

Steen Staffeldt, filialdirektør i Ringe
Ansæt august 2015



En bank med kort til toppen

Jakob Larsen, erhvervsdirektør
i Erhvervscenter Østjylland
Ansat i Danske Andelskassers Bank i 2009

Jakob Larsen står i dag i spidsen for Andelskassens Erhvervscenter i Østjylland. Da han i 2009 blev ansat i Hammershøj, oplevede han det som en stor ændring i forhold til sit tidligere job i et større pengeinstitut.

"Der er ikke langt til toppen her i banken. Jeg har ikke tidligere været vant til, at jeg kan ringe direkte til eksempelvis bankens kreditchef eller marketingchef med spørgsmål, forslag eller input.

Jeg oplevede hurtigt, at jeg havde større indflydelse, både på min egen arbejdsdag, og når det gælder om at sætte et præg på organisationen som helhed.

Det er vigtigt, at man som medarbejder i en filial oplever et godt samarbejde med de forskellige stabsfunktioner, og at de også er lydhøre. Det, synes jeg, er tilfældet i vores bank."

De syv år, Jakob Larsen har været ansat i banken, har været præget af store organisationsændringer og forskellige udfordringer, gode som vanskelige – men også en positiv udvikling:

"Der er sket rigtig meget med banken de seneste år. Der er ydet en enorm indsats fra alle sider for at styrke organisationen og få endnu bedre styr på forretningen," siger Jakob Larsen.

Et stærkt, østjysk erhvervscenter

Den positive udvikling fortsætter i 2016, hvor Andelskassens Erhvervscenter Østjylland og Andelskassen i Randers samles i Nellemann-Bygningen på hjørnet af Hospitalsgade og Tørvebyggen i Randers.

"Vi har længe haft kig på muligheden for nye lokaler i Randers, og vi er meget glade for at få til huse i Nellemann-Bygningen, som har en attraktiv placering og er en af byens mest markante bygninger," siger erhvervsdirektøren.

Flytningen kommer til at betyde bedre rammer for både kunder og medarbejdere. Filialen får til huse i stueetagen i Nellemann-Bygningen, mens erhvervscenteret bliver placeret på første sal. Her bliver de østjyske erhvervsrådgivere samlet i en stærk enhed med i alt 12 medarbejdere.

"Vi ser frem til en mere smidig arbejds-gang, hvor erhvervsrådgivere og erhvervsupportere sidder sammen og nemmere kan hjælpe hinanden. Mere erfaringsudveksling og større fleksibilitet bliver også en gevinst for os medarbejdere," siger Jakob Larsen.

Det ligger endnu ikke fast, hvornår Erhvervscenter Østjylland og Andelskassen i Randers åbner på den nye adresse, men det vil højst sandsynligt ske i løbet af første halvår 2016.

Fleksibilitet og gode kollegaer

Mette Bækdal Agerley,
kunderådgiver, Sønderborg

"Det, der gør, at jeg er glad for mit arbejde, er gode kollegaer og fleksibilitet i forhold til det at være en børnefamilie. Og så er der et rart miljø mellem kollegaerne.

Jeg kom hertil for nogle år siden fra en anden bank, og det var min oplevelse, at der var højere til loftet i Andelskassen med hensyn til beføjelser. Det har ændret sig lidt siden, men jeg er enig i de beslutninger, der er truffet. Som rådgivere har vi de muligheder, der er nødvendige for at kunne levere kvalitet for vores kunder.

Vi har et godt team her i Sønderborg, og vi har plads til at have det sjovt også og drille hinanden lidt. Der skal være plads til lidt fis og ballade. Vi har en god sammensætning af kollegaer. Der er lidt unge og lidt ældre. Men det, der nok betyder allermost for mig, er fleksibiliteten. At der er plads til, at man både kan passe sit arbejde på en god måde og være mor i en børnefamilie."



Mette Bækdal Agerley

Befriende, at tingene ikke bliver pakket ind

Anne Mette Østerdal Thomsen, kunderådgiver og
tidligere praktikant og finanstraineer i Ikast

"Jeg var superglad, da jeg fik tilbuddet om at blive trainee. Min praktiktid gik over al forventning. Jeg kom til en bank, hvor jeg under hele forløbet blev udfordret både i forhold til opgaverne og personligt. Jeg fik kundekontakt, og vigtigst af alt fik jeg kollegaer, der virkelig ville mig og min uddannelse. Jeg mødte nærhed og ikke mindst åbenhed. Alt det, der er med til at skabe trykthed.

Her i afdelingen er kulturen meget åben. Som gode kollegaer kender og anerkender vi hinandens styrker og svagheder, og vi er gode til at tale åbent om dem. Det er dejligt befriende, at tingene ikke bliver pakket ind. Jeg kom til en afdeling, der havde en tirettelagt plan for min uddannelse og både overskud og ressourcer til at skabe et miljø, hvor jeg altid må stille spørgsmål og søge råd og vejledning hos mine kollegaer. Der var simpelthen afsat tid til, at jeg kunne spørge, når jeg havde brug for det.

Anne Mette Østerdal Thomsen



er i sit liv. Som mor og del af en familie kan jeg sagtens sætte mig ind i mange af kundernes behov og udfordringer.

Jeg kom til Andelskassen i en periode, hvor der var en anelse turbulens på grund af omstruktureringer i organisationen. For mig betød det, at omstillingsparathed har været et del af mit fundament hele vejen.

Det betyder noget for mig, at min arbejdsplads er lokal. Selv om jeg ikke er fra Ikast eller bor her, er det vigtigt at være på en arbejdsplads, der bakker op om lokallivet og den dagligdag, der betyder noget for kunderne. Det betyder noget, at vi for eksempel har inviteret 700 kunder til musical på det lokale gymnasium. Det var en stor oplevelse – ikke mindst, at kunder efterfølgende kom med chokolade eller sendte takke-mail, fordi de havde fået den oplevelse med."

Kundekontakt er det, jeg sætter størst pris på. Jeg har min egen portefølje af primært yngre kunder, som jeg vejleder økonomisk samt om for eksempel pensioner, investering, bolig og meget mere. I Ikast køber folk bolig i en forholdsvis ung alder, og det er et spæn-

dende forløb at få en investering til at gå op i en højere enhed. Jeg tænker på samarbejdet med kunderne, og jeg kan lide rollen med at søge løsninger, der fungerer for kunden; at søge mulighederne i stedet for at sige nej. Det kræver, at man sætter sig ind i, hvor kunden

Vild med mit arbejde

Susanne Schaumann, kunderådgiver i Andelskassen i Svendborg, kom i lære i Andelskassen i Oure i 1976.

"Den egentlige kunderådgivning er den del af jobbet, jeg brænder mest for. Jeg kan godt lide dialogen med kunderne og at finde frem til de bedste løsninger for dem hver især. At arbejde i en bank i et mindre samfund som Oure kan være en udfordring på den måde, at de samme kunder, man sidder overfor som rådgiver, også er dem, man støder på i de fleste private sammenhænge. Som

bankrådgiver gælder det om ikke at lade sig styre af følelser og empati. Det er en svær balancegang i et lille lokalområde. Den udfordring bliver nemmere i en større filial og i en større by.

Når man kommer fra forskellige filialer, kunne man nemt forestille sig, at vi var kommet med hvert vores "vi plejer". Men lige fra dag 1 har det virket som

om, at vi som kollegaer er rykket endnu tættere sammen, og at vi er blevet endnu bedre til at hjælpe og bakke hinanden op.

Jeg har været i banken i mange år, og jeg har haft masser af gode oplevelser. Især husker jeg et ungt lokalt par, der var flyttet til Aarhus for at læse. De skulle låne penge til en lejlighed, men hav-

de fået nej fra deres respektive banker. Derfor kom de ind i Andelskassen, og sammen fandt vi frem til en løsning, så de kunne investere i lejligheden. De er siden flyttet tilbage til Svendborg-området og har fået tre børn. De er stadig kunder i Andelskassen og nævner ofte, hvor meget det betød for dem, at vi dengang troede på dem. Den slags oplevelser gør mig glad, og dem har jeg heldigvis haft mange af gennem årene.

Selv om snart 40 år i banken kan lyde af meget, er jeg vild med mit arbejde og glæder mig til at se, hvor udviklingen tager os videre hen."



Susanne Schaumann

Fra sportsudstyr til sparepenge

Lise Munk Larsen, finanstraineé i Andelskassen i Koldby, tidligere medarbejder i en sportsbutik



"Jeg trængte simpelthen til at prøve noget nyt. At være i banken giver mig mulighed for at kombinere kundekontakt, som jeg altid har sat pris på, med økonomi og muligheden for at bruge hovedet på en anden måde.

Det er jeg rigtig glad for. Og så er jeg også glad for det uddannelsesforløb, banken laver for sine trainees. Det er super professionelt. Vi har en række kursusdage med undervisning fra bankens specialister på de forskellige fagområder. Og så får jeg tre gange i løbet af uddannelsen besøg fra bankens HR-afdeling, som kommer for at sikre, at jeg har de rigtige opgaver i banken, så jeg får mulighed for at udvikle mig fagligt. Det er en ret komprimeret uddannelse, så det er vigtigt, at der hele tiden lægges ny læring på.

En af mine opgaver er rådgivning af unge kunder. Der er det på sin vis en fordel, at jeg er ny i bankfaget. Jeg kan jo sagtens sætte mig ind i, hvad der kan virke kompliceret for de unge. Det er jo ikke længe siden, at jeg også stod uden for bankverdenen og indimellem kunne undre mig over, hvordan den fungerer."

Uddannede forsikringsrådgivere skaber gode resultater



I 2013 indledte Andelskassen et samarbejde med Købstædernes Forsikring, og forsikringsrådgivningen er nu blevet indarbejdet som et fast punkt på rådgivningsmøderne i banken.

Som en del af samarbejdet blev en række af Andelskassens medarbejdere uddannet til forsikringsrådgivere. Således har Andelskassens kunder mulighed for at tale forsikring med en rådgiver, der i forvejen har et godt kendskab til kundernes økonomi, hverdag og det område, de bor i.

Det er en populær mulighed hos kunderne, har man konstateret i Andelskassen i Viborg, som i 2015 rundede forsikringspræmieindtægter på 1 mio. kr. den 30. november.

"Når vi holder et Økonomisk Overblik-møde med en kunde, er det helt naturligt at kigge på forsikringerne ved samme lejlighed," fortæller kunderådgiver Martin Søby Frydkær, som færdiggjorde uddannelsen som forsikringsrådgiver i 2013.

"Vi er to forsikringsrådgivere i filialen i Viborg. For at sikre et tilstrækkeligt fokus på forsikringsrådgivningen af vores kunder har der været afsat tre timer pr. uge til udarbejdelse af beregninger, forberedelse af møder samt til invitation af kunder. Derudover er sparringen mellem os som forsikringsrådgivere, med rådgiverne og med Købstædernes Forsikring en vigtig brik for at opnå resultaterne," siger Martin Søby Frydkær.

Koldby rundede 100 mio. kr. i udlån



Midt i november rundede Andelskassen i Koldby i Thy 100 mio. kr. i udlån år til dato.

Som en anerkendelse af det flotte resultat lagde administrerende direktør Jan Pedersen vejen forbi i begyndelsen af december for at overrække champagne til medarbejderne. De modtog ligeledes

billetter til et håndboldbrag i verdensklasse mellem Danmark og Serbien i BOXEN i Herning.

Der var store smil over hele linjen i Koldby. Den imponerende milepæl på 100 mio. kr. i udlån er en uhyre flot præstation i en tid, hvor udlån er en særligt vanskelig disciplin.

Resultatet er blandt andet nået, fordi filialen har haft succes med udlån til husstandsvindmøller og store vindmøller.

En glad og stolt filialdirektør lovede, at Koldby ikke skruer ned for ambitionerne: "Vi når også 100 mio. kr. i udlån i 2016," sagde Jesper Elkær.

Danske
Andelskassers Bank
i lokalsamfundet

5

” Det, at man har en bank, som er forankret i lokalsamfundet, betyder, at man har meget mere samarbejde og sparring med banken. For eksempel kan banken via sit samarbejde med andre lokale erhvervsdrivende ofte henvise til relevante sparingspartnere, og på den måde bliver det til en positiv spiral, som vi alle får gavn af.

Sammen kan vi mere – og Andelskassen gør det

I mere end 100 år har Andelskassen arbejdet målrettet for at styrke de lokale samfund, vi betjener, og sammen med vores kunder skabe økonomisk aktivitet og fremgang i lokalsamfundene.

Det var selve grundlaget for den første Andelskasse, der blev stiftet i Outrup i Sydvestjylland i 1915, og det er den dag i dag stadig grundlaget for Danske Andelskassers Bank under sloganet "Sammen kan vi mere".

Vi ved, at vi kun kan drive en god forretning i et lokalområde, hvis der er god gang i økonomien i området. Derfor ligger det dybt i vores DNA at gøre alt, hvad vi kan, for sammen med lokale kunder og andre driftige kræfter at arbejde på at skabe fremgang, arbejdspladser og gode forhold i lokalområdet.

Dette gør vi på mange måder.

Først og fremmest gør vi det ved at fasholde lokale filialer i det omfang, det overhovedet er muligt. Som alle andre pengeinstitutter har Danske Andelskassers Bank været nødsaget til at lukke filialer i flere små og mindre byer. Det er desværre en nødvendig konsekvens af en tid, hvor flere og flere bruger internettet til at klare deres bankforretninger i stedet for at køre hen i banken. Men i modsætning til de fleste andre pengeinstitutter fastholder Andelskassen, at der forbliver filialer i de områder, vi betjener. Ikke helt så mange som før, men tilstrækkeligt mange til, at vores kunder

ikke behøver at skulle køre til helt andre områder for at snakke med en bankrådgiver.

Samtidig sørger vi omhyggeligt for at give alle vores filialer mulighed for at indgå sponsorkontrakter med lokale sportsklubber og deltage i en lang række andre lokale tiltag. I det hele taget ligger det os meget på sinde at støtte lokale aktiviteter, og vi føler især en forpligtelse til at bakke op om ungdomsarbejdet i de lokale sportsklubber.

Vi har også indstiftet Andelskasseprisen. Hvert år giver banken en pris og et økonomisk skulderklap til små og store initiativer, der skaber glæde og sammenhold lokalt.

Vi har taget initiativ til "Fremtiden Spirer", der er et samarbejde mellem Andelskassen og VIA Center for Undervisningsmidler. Som en del af dette projekt inviterer vi en række udvalgte skoleklasser i folkeskolens ældste klasser og på gymnasieniveau til en dag fyldt med udfordringer, sjov og problemløsning for at kickstarte skabertrangen hos fremtidens entreprenører. Samarbejde, nytænkning og entreprenørskab har altid været og vil forblive kernen i Andelskassens virke og værdier. Med "Fremtiden Spirer" bidrager vi på en ny måde til at skabe vækst og udvikling i vores lokalområder.

Sidst, men ikke mindst, har vi været med til at stifte foreningen "Danmark

på Vippen". Det er en hastigt voksende landsorganisation og tænketank, der kæmper målrettet for at skabe vækst og udvikling i hele landet. Danmark på Vippen arbejder for, at centraliseringen mod København bliver afløst af en politik, der erkender, at værdierne i Danmark først og fremmest bliver skabt i det lokale Danmark. På den baggrund er det målet, at flere af de værdier, der skabes i vores områder, skal blive i lokalområderne og dér vende stagnation til vækst og fremgang.

Alt dette er en bevidst og målrettet indsats for at skabe en positiv udvikling i de områder, hvor Andelskassen er beliggende. Vi indrømmer ærligt, at vi ikke gør alt dette udelukkende for lokalområdernes skyld. Vi gør det også for Andelskassens skyld. Det er nemlig vores faste overbevisning, at for at Danske Andelskassers Bank skal udvikle sin forretning og tjene penge i de lokale områder, skal disse områder også udvikle sig godt og opleve økonomisk dynamik og vækst.

Det hjælper vi dem med for vores og for deres skyld.

Og det er vel egentlig en rigtig god logik for begge parter.

Vi håber, at alle vores kunder er enige i denne logik og også i de næste 100 år vil arbejde hen mod dette fælles mål sammen med os.

Sammen kan vi mere – og vi vil gerne.

Andelskassen er med til at skabe vækst og arbejdspladser i dit lokale Danmark.

#fremtidenspirer

”Fremtiden Spirer har givet os flere års erfaringer på blot få uger. At skulle stille op som førsteårs klasse foran nogle af Danmarks største iværksættere har været nervepirrende, men en af de største oplevelser i vores liv hidtil. Trods lange dage, utallige kopper kaffe og uoverensstemmelser har det i sidste ende givet pote, og vi vil aldrig fortryde tiden, vi har lagt i det.”

Ida Sophie Guldbrandt Hansen og Line Birk, 1F Herringsholm Erhvervs gymnasium og vindere af Fremtiden Spirer efterår 2015.



Innovation på skoleskemaet



Andelskassen inviterede i efteråret 2015 en række udvalgte klasser på ungdomsuddannelser til en spændende, interaktiv dag med fokus på samarbejde, entreprenørskab og kreativ problemløsning. Undervisningsdagen var første skridt i en konkurrence ved navn Fremtiden Spirer.

Målet med Fremtiden Spirer er at kickstarte skabertrangen og det innovative mindset hos fremtidens medarbejdere og dermed skabe grobund for den fortsatte, fremtidige vækst i det lokale Danmark.

På undervisningsdagen præsenterede Rune Overvad Skibelund Schou, fag-

konsulent i entreprenørskab og innovation hos VIA Center for Undervisningsmidler, eleverne for entreprenørens værktøjskasse, og de fik lov at prøve kræfter med en autentisk og relevant problemstilling. Arbejdet skulle munde ud i konkrete forretningsidéer – og gerne med potentiale til at blive til virkelig-

hed i form af levedygtige projekter, der i sidste ende kan være med til at skabe vækst og arbejdspladser lokalt.

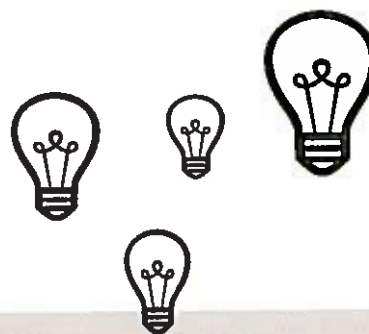
Fra hver klasse gik to grupper videre til en lokal finale, som blev afholdt i den lokale Andelskassen-filial. Her kårede et dommerpanel bestående af lokalpolitikere – i ét tilfælde den lokale borgmester – og repræsentanter for det lokale erhvervsliv den bedste idé. Vindergruppens projekt gik derefter videre til en åben afstemning på websitet fremtiden-

spirer.dk, hvor vindere fra alle deltagende skoler præsenterede deres idéer i en kort video.

Fem grupper – fra henholdsvis Herningholm Erhvervsgymnasium i Herning, Rybners Handelsgymnasium i Esbjerg, Tradium i Randers, Aarhus Business College Risskov og Aarhus Business College Viby – gik videre til den endelige finale, som blev afholdt i bankens hovedkontor i Hammershøj.

Her præsenterede de unge idémagere deres projekter for et dommerpanel bestående af:

- Martin Thorborg, adm. direktør i Dinero samt serieiværksætter og medstifter af Jubii
- Michael Stausholm, iværksætter og adm. direktør i Sprout
- Inge Bak, direktør i Viborg Innovation Fond
- Henrik Reintoft, journalist ved JydskVestkysten og tidligere eksportchef i møbelbranchen



”Fremtiden Spirer er et rigtig spændende initiativ, som sætter fokus på unge studerende og deres lyst til at tænke innovativt. Undervejs i forløbet er jeg blevet virkelig positivt overrasket over, hvor dygtige grupperne var til at fremlægge deres idéer – de forstår at trænge igennem med et budskab. I forhold til det lokale samfund, hvor vi ønsker at beholde de unge i området efter endt uddannelse, er det afgørende, at vi har et attraktivt innovationsmiljø, hvor idéer kan udvikle sig til nye virksomheder og arbejdspladser – det er faktisk ret afgørende for væksten i et lokalområde. Udfordringen i forhold til idéudvikling er meget ofte økonomi og sparring. Det er derfor glædeligt, at Andelskassen stiller så stort fokus på dette område – næste skridt kunne være at målrette kapital til nye innovative idéer og evt. samle en gruppe af relevante sparringspartnere. Vi har set det tidligere – bankerne har en enorm samfundsmæssig indflydelse på både udvikling og det modsatte afhængig af indstillingen til at bakke op om nye tiltag og idéer.

Det er via nye idéer – det at tænke ud af boksen, at tro på det og så arbejde målrettet med det – at nye virksomheder, nye arbejdspladser, vækst og udvikling skabes i et lokalområde.”

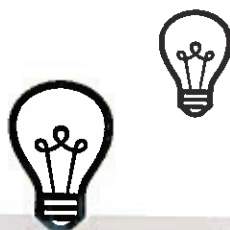
Inge Bak, Direktør i Viborg Innovation Fond og medlem af finaledommerpanelet i Fremtiden Spirer

- Jakob Fastrup, bestyrelsesformand i Danske Andelskassers Bank
- Jan Pedersen, adm. direktør i Danske Andelskassers Bank

Førstepræmien gik til et hold fra 1.g på Herningsholm Erhvervsgymnasium for idéen om et luksus-kollektiv for velhavende pensionister. Med sejren kunne de unge iværksætterspirer tage 15.000 kr. med hjem til klassekassen. På andenpladsen kom et hold, der til daglig går i 3.g på Aarhus Business College Vejlbj. De sikrede klassen 5.000 kr. for

idéen til en app, der sætter iværksættere i forbindelse med hinanden.

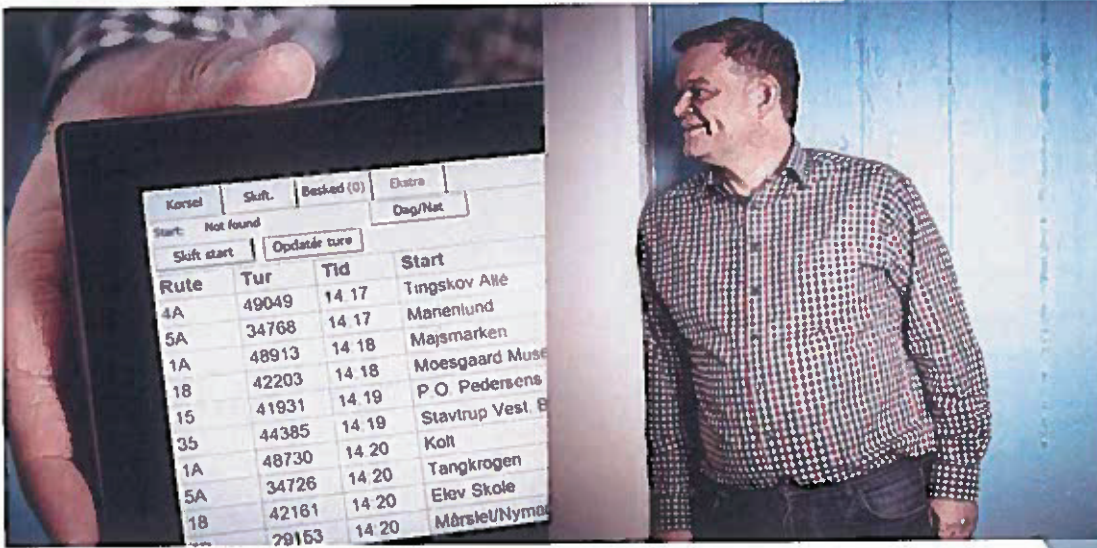
Fremtiden Spirer-projektet fortsætter i 2016. I foråret besøger Andelskassen en række 8.-klasser i Jylland og på Fyn, og til efteråret er det igen elever på ungdomsuddannelserne, der skal dyste i innovativ idéudvikling.



”Et erhvervsgymnasium i Himmerum Herred har meget at leve op til. Det fylder meget i vores DNA, at man skal forstå at handle på sine muligheder. Innovation og entreprenørskab i uddannelsessystemet har sin rigelige andel af skåltaler og formålsparagraffer, men det er uden tvivl i mødet med virkelighedsnære udfordringer, at entreprenørskab udfoldes. Tak til Andelskassen, for at I handler – og tak for, at I gav vores elever muligheden.”

Henrik Gravensen (læktor, Herningsholm Erhvervsgymnasium).

| | |
|----------------------------------|---|
| 450 Elever | 800 Sandwich |
| 12 Skoler | 65 Videofilm med samlet 6000 visninger |
| 20.000 Kroner i samlet præmie | 70 Jysk-fynske erhvervsfolk involveret i de lokale dommerpaneler |



Henrik Eriksen

Adm. direktør i Adibus i Viborg. Desuden foredragsholder og medforfatter af bogen "Fra idé til faktura" sammen med Steen Hildebrandt. Adibus beskæftiger sig med innovative IT-løsninger til offentlig transport samt reklamesalg til skærm-bårne medier i hhv. busser, tog, biografte og instore-TV.

Det er altid positivt, når en bank ønsker at være en del af lokalsamfundet

"Jeg er glad for, at jeg fik mulighed for at være dommer i det lokale Viborg-dommerpanel i konkurrencen "Fremtiden Spirer". "Fremtiden Spirer" er et godt og utraditionelt initiativ fra en bank, som viser, at Andelskassen interesserer sig for lokalområdet såvel som for unge menneskers udvikling. Det kan også medvirke til at få skabt omtale af iværksætteri i lokalområderne – og dermed få sat iværksætteri på dagsordenen. Som iværksætter synes jeg jo, at der er alt for lidt fokus på iværksætteri på ungdomsuddannelserne – og for den sags skyld også i folkeskolen. Dette initiativ kan være med til at skabe det fokus.

En anden grund til, at det er vigtigt, at en bank på denne måde viser interesse

for iværksætteri, er, at det er med til at nedbryde tærsklen i forhold til, hvornår banker finder det interessant at tage dialogen med potentielle iværksættere – og dermed åbne for, hvornår iværksættere har mod på at henvende sig til banker med deres idéer. Der er ingen tvivl om, at det vil kunne give en mere seriøs sparring for iværksætterne, hvis de henvender sig tidligt i banken, og nogle mere robuste projekter i sidste ende, som bankerne tør investere i. Vi har brug for nogle som bankerne, der tør stille de trælse spørgsmål og give konstruktiv og professionel feedback. Mange iværksættervirksomheder overlever ikke, fordi de først støder på de trælse spørgsmål alt for sent i processen – det kunne man komme ud over ved en tidlig dialog.

For mig at se bevæger bankerne sig generelt to veje – dem, der går ind for mere centralisering, og dem, der gør endnu mere for at blive en del af lokalsamfundet. Det er altid positivt, når en bank ønsker at være en del af lokalsamfundet – både i forhold til udlån, sponsorater mv. Selv om jeg ikke selv har ret mange af mine kunder i Viborg, er det vigtigt for mig med lokal involvering, så mine medarbejdere bliver glade for at bo i Viborg – og så jeg dermed kan fastholde dem og tiltrække nye. Så ja, lokale banker – og alle andre typer lokale virksomheder, der bakker op om nærområdet – har helt klart en vigtig berettigelse."



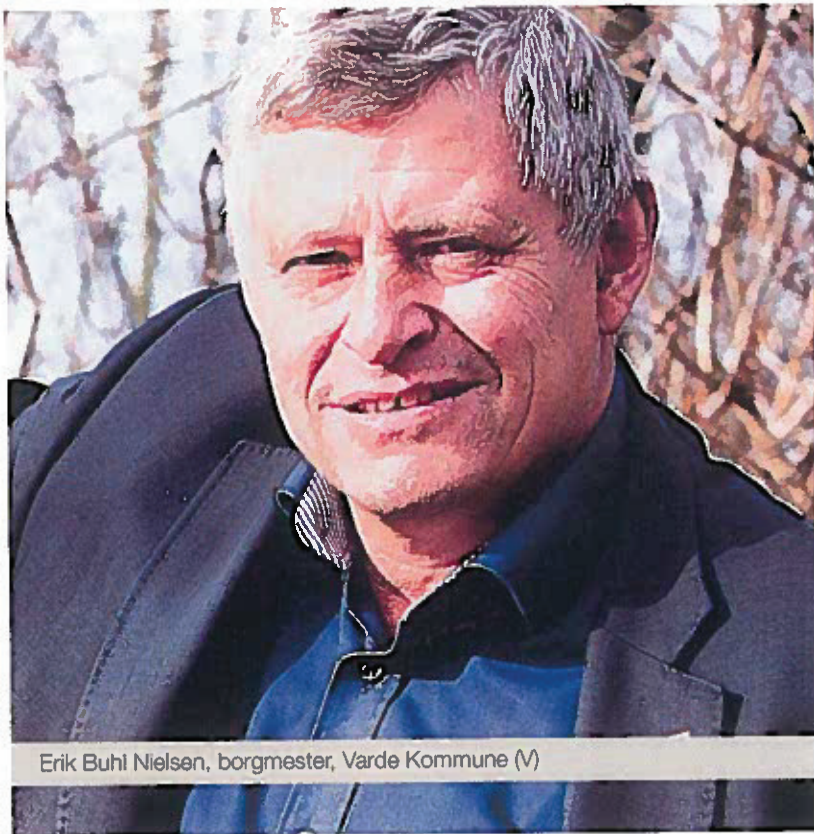
Vi skal genopfinde andelstanken

"Det er vigtigt, at man som andelskasse bliver ved med at fastholde det, man kan, og det, man oprinder fra. Det er vigtigt at bevare en form for karakter for ikke at blive nøjagtig ligesom alle øvrige pengeinstitutter, hvoraf de fleste i dag er internationale banker. Loven udstikker naturligvis klare rammer, men inden for

dem bør Andelskassen bevare og udbygge sit virke.

Politisk er jeg fortaler for, at man i forsøget på at standse den negative udvikling i de små samfund genopfinder en moderne form for andelstanke. Vi skriger jo nærmest på bedre mulighe-

der for finansiering i landdistrikterne, så man for eksempel kan få finansieret et lån på 500.000 kr. til et hus, der er vurderet til 600.000 kr. Den situation kræver en landspolitisk reaktion, holdning og stillingtagen. Andelstanken i sin oprindelige form er svær at gendanne og forene med samfundet i dag. Men det, at vi står sammen og forsøger at løfte opgaven i fællesskab – den tanke skulle jo nødigt dø.



Erik Buhl Nielsen, borgmester, Varde Kommune (V)

"Banken har stadig et stort lokalt engagement og udfylder dermed en vigtig plads i vores område."

Andelskassen er stadig synlig, og det er en vigtig rolle og afgørende for mange kunder. Banken har stadig et stort lokalt engagement og udfylder dermed en vigtig plads i vores område. Det er en af bankens vigtigste parametre – nu og i fremtiden."



Henny og Claus Skov,
Indehavere af Hr. Skov,
Gourmetrestaurant
og -butik i Blåvand
www.hrskov.dk

Lokale banker har en vigtig opgave i at hjælpe opstartsvirksomheder på vej

"Det, at man har en bank, som er forankret i lokalsamfundet, betyder, at man har meget mere samarbejde og sparring med banken. For eksempel kan banken via sit samarbejde med andre lokale erhvervsdrivende ofte henvise til relevante sparringspartnere, og på den måde bliver det til en positiv spiral, som vi alle får gavn af. Lokale banker har også en vigtig opgave i at hjælpe opstartsvirksomheder på vej og sparre med dem ud fra deres kendskab til lokalsamfundet. Det er Andelskassen rigtig god til – i hvert fald, hvis man tager udgangspunkt i vores eget eksempel med "Hr. Skov". Det

er jo ikke, fordi banken skal sige ja hele tiden, vi har da også ind imellem fået et nej, men på grund af det gode, langvarige samarbejde lytter man til, hvad banken siger.

Man får også et langt mere personligt forhold til en lokalbank. Her føler man ikke, at man bare er et nummer i rækken. Vi har eksempelvis lige været på ferie, hvor der opstod problemer med nogle lønkersler imens, og der blev vi ringet op af Andelskassen, at det skulle de naturligvis nok tage hånd om, så vi kunne nyde vores ferie i fred og ro.

Danmark på Vippen, som Andelskassen er medinitiativtagere til, er et ret interessant projekt, som er med til at sætte fokus på lokalområdernes udfordringer, og det viser jo, at banken tager det med at støtte op omkring lokalsamfundene seriøst. Det er fuldstændig i tråd med vores eget idégrundlag, hvor vi først og fremmest bruger lokale produkter, for eksempel plukker vi lokale urter i naturen til vores snaps, og hvis det ikke fås lokalt, bruger vi udelukkende danske råvarer."

Danske Andelskassers Bank og Danmark på Vippen

styrker lokalsamfundene

"Sammen kan vi mere" er Danske Andelskassers Banks motto. Det er samtidig opskriften på det lokalsamfund, Danske Andelskassers Bank gerne vil være med til at udvikle.

Og sådan har det været, siden den første danske andelskasse blev stiftet for mere end 100 år siden. Det ligger så at sige i vores DNA.

Danske Andelskassers Bank har altid bygget på en idé om, at vi alle har et samfundsansvar, og at rammerne i hele landet skal være sådan, at driftige mennesker og fremgangsrige virksomheder med gå-på-mod og lyst til iværksætteri har mulighed for at bidrage til udviklingen af vores land.

Præcis sådan ser Landsforeningen Danmark på Vippen også udviklingen i Danmarks lokalsamfund. Danmark på Vippen har dokumenteret, at netop den udvikling i flest mulige af Danmarks lokalsamfund vil sikre et rigere Danmark, hvor vi har råd til at fastholde det velfærdssamfund, vi alle holder af.

Det har derfor været naturligt for Danske Andelskassers Bank at være med til at stifte Danmark på Vippen og herefter spille en meget aktiv rolle i både Landsforeningen Danmark på Vippen og tænketanken, der er knyttet dertil. Danmark på Vippen har i dag, udover banker, privatpersoner og erhvervsvirksomheder, blandt andet 19 kommuner som medlemmer.

Den aktive rolle har mange ansigter, men den illustreres blandt andet ved, at bestyrelsesformanden for Danske Andelskassers Bank, Jakob Fastrup, også er bestyrelsesformand for Danmark på Vippen.

Danmark på Vippen blev etableret i oktober 2014, men foreningen har allerede sat meget store og positive aftryk på Danmark og formået at ændre hele samfundsdebatten, så balance i Danmark er kommet helt op i toppen af den politiske dagsorden.

Og det var netop det første mål, Danmark på Vippen fra begyndelsen havde sat sig:

"Politikerne har gennem de seneste 40-50 år talt om vigtigheden af et Danmark i balance, men skævvridningen er bare blevet større og større.

Hvis skævvridningen fortsætter, knækker vippen!

Vippen er allerede tynget faretruende ned til fordel for hovedstadsområdet, og hvis vippen knækker, er Danmark ikke bare brækket over i to stykker, men er gået i stykker til skade for hele befolkningen!"

Sådan sagde bestyrelsesformand Jakob Fastrup ved stiftelsen af Danmark på Vippen, og han tilføjede:

"Målet for Danmark på Vippen er at skabe en folkelig og politisk debat om, hvordan Danmark bedst udnytter sine ressourcer, skaber en større samfundskage og samtidig fastholder sammenhængskraften og tilliden i vores land.

Danmark på Vippen leverer de fakta, den debat skal forholde sig til, og håber så på en massiv folkelig, politisk og erhvervmæssig opbakning, så fakta og

gode argumenter kan spredes via alle medier."

Og det var netop, hvad Danmark på Vippen gjorde i 2015.

Med udgangspunkt i en videnskabeligt dokumenteret hvidbog med titlen "Et Danmark i balance er et rigere Danmark", der blev præsenteret på en høring på Christiansborg, har Danmark på Vippen dokumenteret:

- at Danmark reelt lever af den overskudsgivende nettoeksport, der alt overvejende kommer fra de dele af Danmark, der ligger langt væk fra de store byer.
- at afvikling af landdistrikter og tilflytning til de store byer ikke er en naturlov, men en konsekvens af politiske beslutninger, der favoriserer de store byer.
- at de politiske beslutninger er i strid modsætning til de politiske partiers programmer og de løfter, politikerne har givet vælgerne. ▶▶▶

Fakta om Danmark på Vippen:

Medlemmerne af Danmark på Vippen er kommuner, virksomheder, pengeinstitutter samt en lang række danskere som stiftelsesmedlemmer. Se mere på www.danmarkpaavippen.dk, hvor det også er muligt at tegne et medlemskab.

Visionen for Danmark på Vippen er:

- Danmark for hele Danmark – uanset hvor i Danmark, vi bor, skal danskere have samme muligheder

for at bosætte sig, finde jobs, udvikle virksomheder og have samme offentlige tilbud, adgang til effektive infrastrukturforbindelser og ensartede finansieringsbetingelser. I Danmark på Vippen er vi overbeviste om, at vores fælles velstand bedst fastholdes og forbedres ved, at hele Danmark bidrager ligeligt og får mulighed for at bidrage ligeligt til vores indkomstudvikling.

- at det er besluttet forkert, når lokalpolitikerne i hovedstadsområdet påstår, at jobs i København skaber jobs i det lokale Danmark. Det modsatte ser snarere ud til at være tilfældet.
- at det haster med at skabe bedre vilkår for økonomisk udvikling i det lokale Danmark, for hvis det ikke sker, vil Danmark fortsætte sin nedtur på ranglisten for de rige lande, og vi vil ikke længere have råd til vores velfærdssamfund.

På baggrund af denne dokumentation har Danmark på Vippen formuleret en række anbefalinger til politikerne på Christiansborg og identificeret de vigtigste indsatsområder for at skabe et rigere Danmark.

Disse anbefalinger og indsatsområder er sammen med argumentationen for dem indarbejdet i regeringens plan med titlen "Vækst og Udvikling i hele Danmark". Det er både Danske Andelskassers Bank og Danmark på Vippen meget tilfredse med, og vi kvitterer for, at regeringen aktivt bruger hvidbogens resultater, men løfter samtidig en advarende finger til regeringen: Regeringens plan er nemlig efter Danmark på Vippen beregninger slet ikke finansieret.

"Vi har gennemgået planen meget grundigt, og i alt er der mindre end 1,2 milliarder kroner over fire år i forslaget, og det forlig, regeringen indgik den 9. februar 2016, indeholder kun 800 millioner kroner. Det er helt utilstrækkeligt, især når man sammenligner med de mere end 80 milliarder kroner, Danmark har givet

til byudvikling i de seneste årtier, og de store milliardbeløb, det lokale Danmark hvert år overfører til hovedstaden," fastslår bestyrelsesformand Jakob Fastrup.

For Danske Andelskassers Bank og Danmark på Vippen er det sundt og fornuftigt, at hele Danmark vil blive meget rigere, hvis den pengestrøm bliver vendt om, så pengene støtter driftige mennesker, fremgangsrige virksomheder, økonomisk stabilitet, iværksætterier og gå-på-mod i det lokale Danmark. Det er måden, vi alle sammen kan blive rigere på, og det er også forudsætningen for, at Danske Andelskassers Bank kan fortsætte sin positive udvikling og fastholde sin position som en af Danmarks bedste lokale banker.



Et Thy i bedre balance

65-70 erhvervsfolk fra Thy deltog ved et vellykket arrangement på Hotel Vildsund Strand, da Andelskassen i Koldby og Danmark på Vippen i november 2015 stillede spørgsmålene: "Hvordan vender vi den udvikling, som er med til at skævrive Danmark, og som truer vores egen? Hvad kan vi selv gøre aktivt, og hvor er vi nødt til at påvirke beslutningstagerne på Christiansborg?"

Blandt talerne var blandt andet Kim Rube, bestyrelsesmedlem i Danmark på Vippen (billedet), og Jesper Elkjær, filialdirektør i Andelskassen Koldby.

Andelskassen og Danmark på Vippen forventer at afholde en række lignende arrangementer andre steder i bankens lokalområder i løbet af 2016.



Råhygge og fest gennem 25 år

Owen Luft Kånsert er mere end en populær sommerkoncert på Nordenskov Stadion. Det er også en vigtig krumtap for arbejdet i to lokale idrætsforeninger, og det er et samtaleemne i hele området. I 2015 blev Owen Luft afholdt for 26. gang.

Andelskassen sponsorerede den første Owen Luft Kånsert i 1990, og 25 koncerter senere er Andelskassen hovedsponsor.

"Når man tænker på, hvad Owen Luft var i begyndelsen, og hvad det har udviklet sig til i dag, så er vi stolte af at have været sponsor hele vejen," siger regionsdirektør Niels-Ove Mølhave.

"Vi ved jo, hvor stor betydning Owen Luft har for de to idrætsforeninger. Arrangementet giver et rigtig godt tilskud, så lokalsamfundene kan nyde godt af velfungerende idrætsforeninger."

Som hovedsponsor giver Andelskassen et beløb til arrangementet. Derudover arbejder flere medarbejdere som frivillige til selve koncerten, og banken stiller områdets filialer til rådighed som billet-salgssteder.

Billetkøbet har over årene nærmest udviklet sig til en fest før festen. Omkring middagstid, dagen før billetsalget åbner i februar, stiller de første sig i kø foran Andelskassen. Ved aftenstid er der godt fyldt op i køen, og folk beskytter sig

mod kulden med flere lag tøj, soveposer, varme drikke, pavilloner og brænde til bålfadet.

- Et år kom temperaturen ned på minus 18 grader i løbet af natten. Det var koldt, men stemningen var stadig god. De seneste år har vi heldigvis haft tørvejr og en nogenlunde temperatur, fortæller Niels-Ove Mølhave.

Ved alle Andelskassens salgssteder serverer medarbejderne rundstykker og kaffe ved halv otte-tiden om morgenen. Klokkeren 9 åbnes der så for salget, og køen bevæger sig i god ro og orden ind i den lokale filial, hvor de eftertragtede billetter ligger klar.

Fra kedelig til kanon visionær

I 2007 fik Koldby-Hørdum IF ny hovedsponsor. Med Andelskassen på sidelinjen har den lokale forening udviklet sig til en moderne, visionær og vigtig del af den livgivende opgave at skabe gang i lokalområdet.

I 1996 kårede bagsideredaktionen på Morgenavisen Jyllands-Posten Hørdum som Danmarks kedeligste by. En begivenhed, som blev markeret med en både selvbevidst og selvironisk sammenkomst med omkring 200 deltagere – en glimrende fest, hvor Hørdum *ikke* levede op til sin nye titel.

Og ånden fra festen – kampen mod at være kedelig – synes stadig at herske i Hørdum og i nabobyen Koldby, der tilsammen er registreret med 475 hus-

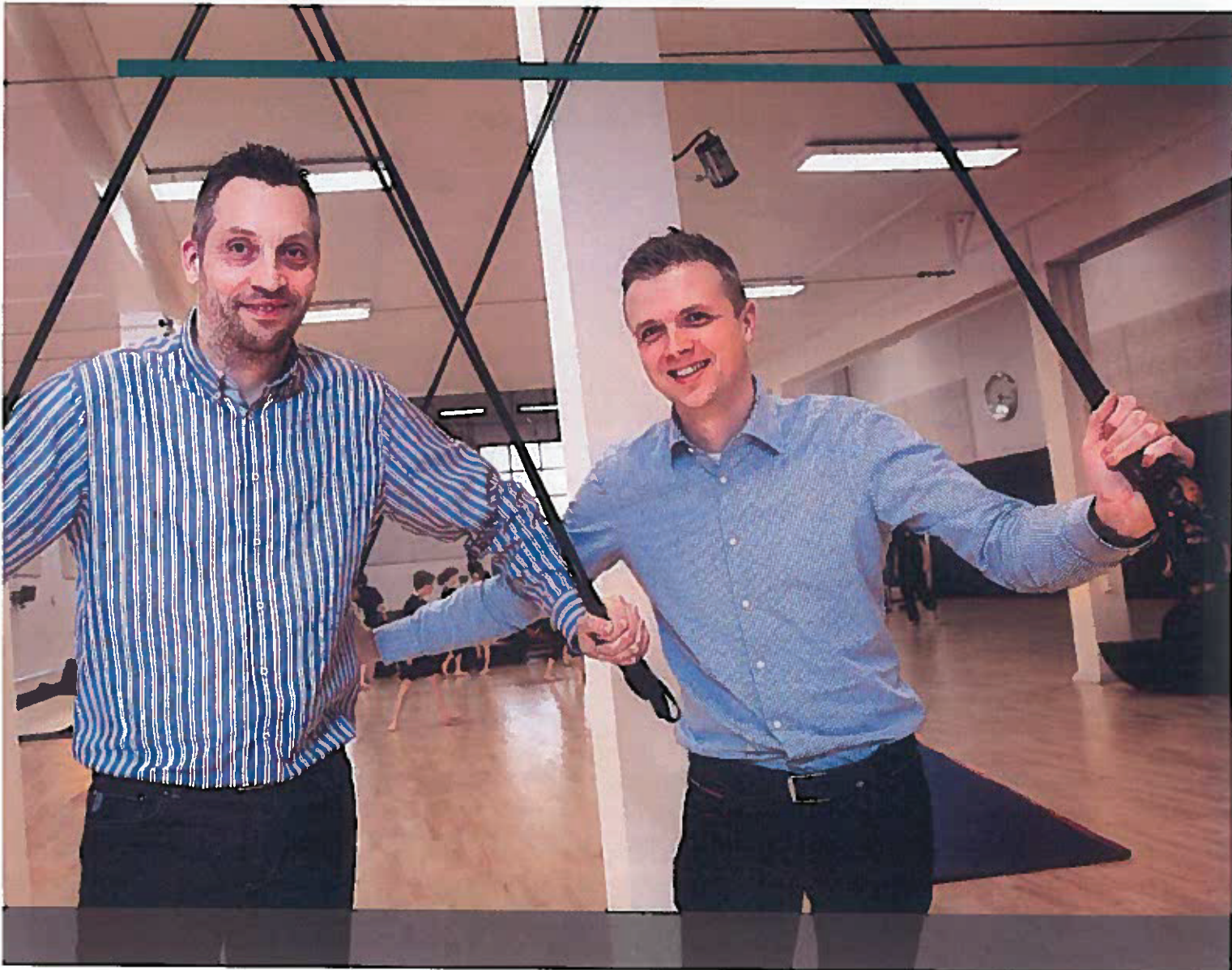
stande og omkring 1.300 indbyggere, og som på mange måder er forbundne. Med blandt andet skole, bager, moderne supermarked i Koldby og idrætsforeningen Koldby-Hørdum IF – en klub med fokus på fodbold og gymnastik. Og tilmed også en bank, Andelskassen i Koldby.

Netop samarbejdet mellem de to sidstnævnte har gennem de seneste mange år givet bolden op til både udvikling og visionære planer for yderligere udvikling

af området til gavn og glæde for områdets beboere.

Samarbejdet begyndte tilbage i 2006, da Andelskassen meldte sig på banen som hovedsponsor i Koldby-Hørdum IF med et beløb større end det, idrætsforeningen var vant til.

"Vi anser sponsoratet som en investering. Uden en velfungerende forening vil det se sort ud for området. Vi har brug for fællesskaber og for folk, der



byder ind til at skabe liv og oplevelser. Det er alt sammen med til at stabilisere huspriserne og måske ligefrem tiltrække nye beboere. Og på den måde bliver sponsoratet også en investering i at bevare mulighederne for os som bank her i området,” siger Jesper Elkær, filialdirektør i Andelskassen i Koldby.

Med sponsoratet fra Andelskassen blev der nu økonomi til at investere i udvikling af klubben. Hidtil havde gymnastikafdelingen kun haft den gamle gymnastiksal på skolen til rådighed, men nu fik Koldby-Hørdum IF råd til at leje sig ind på den lokale Skyum Idrætsefterskole, som råder over et topmoderne springcenter med blandt andet airtrack, trampoliner og springgrav.

Det har krævet økonomi til at efteruddanne instruktørerne til de moderne tilbud. Men i dag tiltrækker foreningen medlemmer helt fra Thisted til gymnastikafdelingen, og den udvikling har også været med til at forbedre økonomien i klubben.

I det hele taget vokser visionerne i den lokale idrætsklub – til gavn for mange andre i området end klubbens egne 300 medlemmer. I løbet af 2016 går byggeriet af Koldby Idrætspark i gang – et helt nyt aktivitetsområde omkring klubbens eksisterende fodboldbaner i Koldby. Idéen er at ændre banerne til et større kunstgræsanlæg, hvor man udover fodbold også vil kunne spille for eksempel boccia. Rundt om kunstgræsbanen skal der etableres en række forskellige

Fakta om Koldby-Hørdum IF:

Hørdum og Omegns Boldklub blev stiftet den 30. maj 1904
Sammenlagt med Koldby Idrætsforening i 1973
Cirka 300 aktive medlemmer i 2015

Læs mere om Koldby-Hørdum IF på www.khif1904.dk

zoner med stationer til blandt meget andet parkour, crossfit, handicapvenlige fitness-aktiviteter, streetbasket, sandområder til beachvolley samt strandfodbold og -håndbold, bordtennis, trampoliner og en overdækket scene.

Lokal støtte i 2015

Andelskassen i Skjern

Motorcrosskøler Ole Andersen
Vorgod-Barde Hallen
Motionsløb i naturen
Skjern Rideklub
Skjern GF Fodbold
Rækker Mølle Håndbold
Rækker Mølle Håndbold
Sædding Forsamlingshus
Skjern Garden
Borris Billard Klub
Skjern Skytteforening
Skjern Kulturcenter
Borris Idrætsforening
Stauning Sognegård
Rød & Greens Erhvervsaktivets
supporterklub for Skjern Håndbold
Skjern Håndbold
Lions Club Skjern-Tarm & Soroptimister
Bork Hallen
Mejeriet Tarm Kulturhus
Tarm Idrætscenter
Tarm Foersum G.F. Håndbold

Andelskassen i Koldby

Midtthy Cykelmotion
Thy's Færene Interesseklub
Midtthy Håndboldklub
Bækfjord Rideklub
Skyum-Hordum Sognes Fand for Kulturelle
og Almonvelgørende Formål
Kildby Hordum Idrætsforening
Thy Boxen
Holtborg Gl. Møllens Væner
Koldby Idrætspark
Eurospar Andelskasse Cup

Andelskassen i Vardø

Janderup Forenede Sportsklubber (JFS)
Billum Hallen
Blåvandshuk roveys: Sand i Øjet
Vragumløbet
Blåvandshuk Svømmeklub
Team Vest Håndbold
Blåvandshuk Svømmeklub
Spejdernes i Oksbøl
Outrup Golfklub
Outrup Boldklub
Outrup Sogneforening
Blåbjerg/Bork Jagtforeninger
Team Helle Håndbold
Owen Luft Kånsert
Owen Luft Medhjælperforest
Ose Efterskole
HH Elite
NUIF Volley
Jagtbladet
7-kanten, Vardø Amatørteater
Cykel for sagen
Jazzmedien - Jazzklub
Nordenskov Ungdoms- og Idrætsforening
Starup Sogns Borgerforening 1939
Sig Therstrup Idrætsforening STIF
Vejrup Idrætsforening
Ungdomsskolen i Vardø
Vardø Løbemotion løbetrojer
Økonomi og unge Campus Vardø
Næsbybjerg Forsamlingshus
Næsbybjerg Musik og Kulturforening
Næsbybjerg Rousthøje UI
DDS Spejdere i Næsbybjerg
Kursusafdeling w/Næsbybjerg Borgerforening
Næsbybjerg Sogns Borgerforening
Horne Idrætspark
Horne Idrætsforening
Agerbaek Sportsforening
Team Helle
Helle rideklub
Håndboldklubben Giebjerg KFUM IF
Breinholtgård Golf Center
Darum Kultur- og Fritidscenter
Ansager Idrætsforening
Skovlund Idrætsforening
Tour de Maj
Skovlund-Ansager Hallen
Ansager Borgerforening
Nordenskov NOWS 2015

Andelskassen i Hadsund

Hadsund Boldklub
Olympia Øster Hurup
Hadsund Sejlklub
Skøtund Idrætsforening
Oue Borgerforening
IF Jarl Arden
IF Dønborg

Andelskassen i Viborg

Tjele Vestre Sport
Alhedens Idrætsforening
Skytteforeningen TKL
Cykel Motion Viborg
Rødding Folkedansforening
Logstrup Borgerforening
SKF KFUM
Alhedo Hallerne
Viborg FF

Andelskassen i Ikast

FCM Midtjylland - Tour de FCM
Ikast Børnefestival
Kæmmindeparken Bus
FCM Håndbold
International School Ikast-Brøndø
Viborg HK
Ikast Gymnasium Musical
FCM Håndbold
KFUM-Spejdere i Ikast

Andelskassen i Aars

Aars Idrætsforeningen KVIK
Team Væsthusøland
Aars Biograf
Vogmsild Stadion
Aars Tennisklub
Aars Håndboldklub

Andelskassen i Randers

Randers FC - Erhvervsklubspensanat
Jill Thomsen, springrytter
SMIFF Hovedsponsorat
Dronningborg Boldklub
Støvringgård Festsplil
Marlagertjørd Golf

Andelskassen i Hammershøj

Viborg HK
IF Tjnjka
Fynbøhus Væner
Handicapidrætsforeningen Lavia
Ørum Møllerup Jagtforening
Ørum IF
Føtulum IF
Team Nørredø Bøttenis
Ørum cykling

Andelskassen i Grenaa

Grenaa MotoCrose Klub

Andelskassen i Hobro

Hobro Svømmeklub
Sortebakkøhallerne
Bramstev Vandskikklub
Aalestrup Idrætscenter
Oue Idrætshal
Onsild Idræts Forening

Andelskassen i Ribe

MTB Ribe
Hviding IF
Handelsgymnasiet Ribe

Andelskassen i Svendborg

Svendborg Golf Klub
GOG Sport A/S
Skårup Erhvervsklub
Svendborg Rabbitts
Erhvervscenter Go2Green

Andelskassen i Aarhus

Rønde Idrætscenter
Tårstrup hallen
Himmelbjerg Golf Club

Andelskassen i Ringe

Kirkeby Idrætsforening
Egeåvej Skatsløb
Faldsled Svanninge Skytte-, Gymnastik-
og Idrætsforening
Faaborg ØH
Musik- og Kulturforeningen Foderstofften
Sommergrill koncerten
Lokalblad for Kværndrup Sogn
Gislev Idrætsforening
Kværndrup Boldklub
DSIO Håndbold
Midtyns Bueklub
Ryslinge Skytteklub
Ringe Handelstandsforening
Midtyns Petanqueklub
Espe Hallen
Vækst i Gislev
Ringe Svømmeklub
Stensrup IF (Andelskasse Cup)

Andelskassen i Sønderborg

BNS Fodboldklub
William Andersen Dahl, badmintonspiller
Sønderjyske Herre Håndbold

Andelskassen i Augustenborg

Nordborg Løbeklub/Marathon
Lund Flugtskydningscenter
Tønder Festival Fond
TM Tønder Håndbold Elite A/S
Egen UI



Andelskassen i Esbjerg

Esbjerg Tri- og Multiforsport
Team Esbjerg

Andelskassen i Ølgod

Ølgod løbet
24 timers maratho Indoor Bike 2015
Ølgodløbet
Ølgod Idrætsforening
Ansager Borgerforening

Andelskassen i Bramming

Gredstedbro Boldklub Multibane
VV Klub Vest
Gredstedbro Borgerforening
Mandagsklubben - Klub i Kaj Lykke Golfklub
Team Burgdorff Racing
Darum Kultur og Fritidscenter
Ribe Boldklub
Bramming Modelbaneklub
Kongehallen
Team Kasper Andersen
Kongø Håndboldklub