



# ERHVERVSBANK MED KINDKYS

MOOW2 har hovedkvarter på Tuborg Boulevard i det flotte kontorhus i nummer 12. Man får dog hurtigt det indtryk, at virksomheden er i konstant bevægelse fra møder med sælgere til præsentation for købere eller lejere. En usædvanlig ejendomsmægler, der ikke formidler boliger men hjem, som partner James Luel-Brockdorff udtrykker det.

## Akvariets størrelse

Partner i MOOW2 James Luel-Brockdorff tøver ikke med sit svar i 5 sekunder, da vi spørger, hvorfor MOOW2 valgte Skjern Bank Hellerup som virksomhedens finansielle partner.

– Vi var ude på at finde en bank, som vi som erhvervskunde kunne være i øjenhøjde med. Vi er en forholdsvis nystartet virksomhed, og vi bestemte fra begyndelsen, at vi hellere ville være en stor fisk i et mindre akvarium, end en lille fisk i et stort, fortæller han.

Men én ting er størrelsen, noget andet er klimaet i akvariet. Det var lige så vigtigt for James og hans partner, Lasse Hoffmann Hansen, at MOOW2 ikke skulle være en blandt mange mægler-kunder i banken.

– Det skaber synergi mellem os og Skjern

Bank. Jeg henviser kunder til banken, og banken anbefaler os til kunder, der skal sælge, købe eller leje bolig i området, siger han.

## Kindkys og kapital

MOOW2 har en ganske usædvanlig forretningsfilosofi. James Luel-Brockdorff fortæller, at man betragter en første fremvisning eller vurdering som begyndelse til et langt venskab.

– Vi vil gerne se vore kunder som venner. Det betyder, at vi betragter hinanden som individuelle personligheder, som man ikke bare skal sælge en vare hurtigst muligt. Det handler om at lytte til og forstå kunden, så vi er i stand til at finde lige præcis den løsning, hun eller han har brug for, fortæller James. Det krav, MOOW2 stiller til sig selv, stiller de også til deres leverandører, f.eks. banken.

– Banken skal være vor ven. Den skal forstå de særlige omstændigheder, vi som startvirksomhed står i. Den skal have viljen til at bakke os op og kunne inspirere os med visioner på det finansielle område, siger han og tilføjer, at det at blive modtaget i banken med et kindkys nok er mere, end han forventede, men at det er et fantastisk udtryk for det forhold, MOOW2 og Skjern Bank Hellerup har til hinanden.

## Personlig betjening uden skranke

– Vi har jo ofte behov for meget hurtig betjening, og det får vi på en ganske for midabel måde i Skjern Bank. Når jeg ringer fredag kl. 16.00, fordi jeg skal bruge en deponeringskonto, så er den klar samme aften. Her er der ingen besværlige og bureaukratiske skranke, som man møder så mange andre steder. Det giver

os en sikkerhed for at kunne handle her og nu – og sparer os for mange ærgrelser, fortæller James Luel-Brockdorff.

MOOW2 opererer heller ikke med skranke. Som en af de meget få ejendomsmæglervirksomheder i landet har man ingen butik – men et kontor. Hverken James eller Lasse har lyst til at sidde i en strøgbutik og se bilerne køre forbi, mens de venter på, at der kommer en mulig kunde på besøg. For dem handler det om at pleje netværk, turde bruge telefonen og den personlige dialog i et effektivt og dynamisk salgsarbejde.

– Og hvorfor skal mine kunder ned i en sur butik med kedelige prospekter af alle mulige forskellige boliger. Jeg kender kunden og hans behov, så jeg vil meget hellere give ham en intensiv personlig

service – og nogle gode oplevelser på websitet, moow2.dk. Hos os bruger vi en god fotograf til at tage billederne af de forskellige boliger, journalister skriver om boligerne på en måde, så man kommer tættere på boligens sjæl, siger James.

MOOW2 og Skjern Bank Hellerup ligner derfor hinanden på mange områder. James Luel-Brockdorff fortæller således, at han aldrig har oplevet, at banken ringer til ham for at 'sælge' et produkt, bare fordi de har det på hylden. Hertil er den gensidige respekt for stor – og vi kender hinanden godt nok til at vide, hvad der er relevant, og hvad der ikke er.

Det er vigtigt, når man som virksomhed vælger bank, slutter James.



## ÆGTE ERHVERVSRÅDGIVNING

Helle Jarfelt er Skjern Bank Hellerups erhvervsrådgiver – og hun går op i det med liv og sjæl.

Her hos os handler det især om mindre og mellemstore virksomheder. De er ikke altid vant til at få den rådgivning, de fortjener. Som mindre virksomhed risikerer man let at blive overset i de større banker, men her får jeg både tid og opbakning til at yde en ægte erhvervsrådgivning for de virksom-

heder, der vælger Skjern Bank, siger Helle.

Hun ved, hvad hun taler om. I 27 år har hun været i et større pengeinstitut – de fleste år som erhvervsrådgiver. Det har givet hende en uvurderlig ballast, men også en stor lyst til at yde en service, der tager

udgangspunkt i den enkelte kundes situation og behov.

Helle bor i Lyngby, og her bruger hun en del af sin fritid sammen med sin kajak ved Nybro. Der bliver da også tid til at spille tennis hver uge i sæsonen.