



Danskernes Historie Online

Danske Slægtsforskeres Bibliotek

Dette værk er downloadet fra Danskernes Historie Online

Danskernes Historie Online er Danmarks største digitaliseringsprojekt af litteratur inden for emner som personalhistorie, lokalhistorie og slægtsforskning. Biblioteket hører under den almennyttige forening Danske Slægtsforskere. Vi bevarer vores fælles kulturarv, digitaliserer den og stiller den til rådighed for alle interesserede.

Støt vores arbejde – Bliv sponsor

Som sponsor i biblioteket opnår du en række fordele. Læs mere om fordele og sponsorat her: <https://slaegtsbibliotek.dk/sponsorat>

Ophavsret

Biblioteket indeholder værker både med og uden ophavsret. For værker, som er omfattet af ophavsret, må PDF-filen kun benyttes til personligt brug.

Links

Slægtsforskeres Bibliotek: <https://slaegtsbibliotek.dk>

Danske Slægtsforskere: <https://slaegt.dk>

VorBank

HandelsBankens husorgan
Nr. 2, september 1989
36. årgang



TURISTER OG TRADITIONER MØDES PÅ FANØ

AF XENIA WIETH

Foto: Fanø Turistkontor



I udkanten af Danmarkskortet ligger en af HandelsBankens ældste afdelinger. For 90 år siden slog banken sine døre op på hovedgaden i Nordby på Fanø. Dengang var det skibsfarten, der trak – i dag er det turismen. Vor Bank har besøgt afdelingen og dens medarbejdere midt i den travleste højsæson.

Fra vinduet i ekspeditionslokalet er der udsigt til hav og strand. Men Anne Marie Frost har ikke stunder til at nyde den lige for tiden. Fra morgenstunden strømmer kunderne ind for at veksle valuta og hæve kontanter til feriedagene. Og der er trængsel ved de to kasser det meste af dagen.

– Vi mangler vores ‘sommerfugl’ i år, og det kan vi godt mærke. Vi har simpelt hen for travlt til at give vores faste kunder den ekstra service, de er vant til. De forventer jo den samme modtagelse som ellers, men der er ikke tid til at få den lille snak, vi plejer, siger Anne Marie Frost.



– Vi mangler tid til at behandle de gode kunder ordentligt om sommeren, siger Anne Marie Frost.

Fem ud af de seks medarbejdere i Fanø Afdeling. Fra venstre Ulla Ravn, Jens Svenningsen, Simon Søndergaard, Karen Nielsen og Anne Marie Frost. Den sjette – Jane Rasmussen – var på ferie.



Fotos: Uffe Bølling

Fanø Afdeling har seks medarbejdere, heraf to på deltid. Tidligere er medarbejderstaben i højsæsonen blevet suppleret med en afløser ‘fra fastlandet’, men det er ikke blevet bevilget i år. Derfor er der ekstra meget at gøre med at ordne turisternes pengesager – ikke mindst dem, der strander, fordi pengene er sluppet op.

– Dem har vi en del af, og den type kunder tager megen tid. Det samme gælder kunder, der kommer og vil hæve en fremmed check, men har glemt deres legitimation. Så ringer vi til deres pengeinstitut og udveksler signalement af kunden, og sådan finder vi som regel ud af det. Men det tager også tid, siger hun.

30.000 turister

Når turisterne er flest – i juni, juli og august tidobles øens befolkning til 30.000 – har afdelingen omkring 600

ekspeditioner daglig. Når gæsterne er rejst, svinder tallet til en tredjedel. Ekspeditionerne er typisk udbetaling på fremmede bøger/kort, for der er ingen pengeautomat på øen, og på VISA/Dankort, der er kommet godt med i denne sæson.

Men der er også andre kunder. De faste, som stadig er her, når sommeren er forbi. I sin 90-årige levetid har HandelsBanken fået godt fat i markedet – både de private og erhvervs-kunderne.

– Der er mange skibsførere og styrmænd blandt vores private kunder, siger bestyrer Simon Søndergaard.

– Fra gammel tid har der boet mange søfolk på Fanø, og deres specielle livsrytme med lange perioder til søs sætter selvfølgelig sit præg på livet her. Vi har mange ældre og veletablerede kunder og et forholdsvis stort antal

VIP-kunder. Mange af dem er også aktionærer i banken, siger han. De fleste af erhvervskunderne har forbindelse med Fanøs nuværende hovederhverv – turismen, der tegner sig for 70-80 pct. af øens omsætning. Der er campingpladser, ejendomsmæglere, detailhandel og turistkontor på listen. Men der er også mindre virksomheder og en enkelt landmand imellem. Fiskere kigger man til gengæld forgæves efter. I dag udgår der ikke en eneste fiskekutter fra Fanø. På grund af den voldsomme tidevandsforskel – ved lavvande kan man gå tørskoet en stor del af vejen til Esbjerg – har Fanø-fiskerne lagt deres kuttere der. Øen har i dag ingen egentlig havn, men kun færgeløje og marina til lystbåde.

Afslappet konkurrence

Konkurrencen fra andre pengeinstitutter er beskedent – foruden Han-

delsBanken er der den lokale Fanø Sparekasse, der har været her i over 100 år, og Den Danske Bank. De to har også afdelinger i Sønderho på øens sydspids.

– Vi har en meget afslappet konkurrence, anderledes kan det ikke være i et så lille samfund som vores, siger Simon Søndergaard.

– Vi har fællesmøde med bestyrelserne en gang i kvartalet, og vi har ikke noget ønske om at konkurrere livet af hinanden. Der er plads til os alle tre, siger han.

Alligevel gælder det selvfølgelig om at skaffe nye kunder. Og det er ikke altid så nemt i et lille samfund med et nogenlunde konstant befolkningstal. Men der kommer med jævne mellemrum store grupper unge til øen – som elever på Fanøs uddannelsesinstitutioner – søfartsskolen og navigationsskolen, og dem har HandelsBanken en god kontakt til. På naviga-

tionsskolen har de 16-17-årige elever deltaget i Investeringsspillet, og hvert hold får tilbud om UngdomsKonto og UngAktionær Konto.

– Hvis vi får fat i dem på et tidligt tidspunkt, har vi skabt grundlaget for en fortsat forbindelse til banken, også efter de forlader skolen, siger Simon Søndergaard.

Aktive foreninger

Han er ikke indfødt fannik, men kom til afdelingen for to år siden efter 15 år i Rødekro Filial. Simon Søndergaard har fra starten lagt stor vægt på at blive et kendt ansigt i Fanøs foreningsliv, som er meget aktivt.

– Det er en vigtig indgang til at få fat i nye kunder. For pengesager er ikke noget, man betror den første den bedste her på stedet. Alle kender alle i det lille samfund, og man vil være sikker på, at ens økonomi behandles fortroligt. Jeg sidder som kasserer i to af Fanøs foreninger – Fanø Boldklub og Fanø Jagtforening.

Vi er skam et rigtigt samfund med to sportshaller og sejlkлуб, og banken har givet et bidrag til det nye klubhus ved marinaen, siger han.

Men det er og bliver turismen i dens forskellige former, der er grundlaget for økonomien. Kroer og feriehoteller, ti campingpladser og 2700 sommerhuse står hver sommer klar til at tage imod. Og i HandelsBanken kan man godt mærke, at både danskere og udlændinge – først og fremmest vestyskere – vender kronen eller D-marken en ekstra gang, før de slipper den.

– Der er ikke så mange penge at gøre godt med. Og selv om vi har mange turister, kunne vi godt ønske en stærkere markedsføring af Fanø som feriemål. Vi konkurrerer med hele den jyske vestkyst, og i den forbindelse kan man godt undre sig over, at kommunen ikke yder tilskud til turistmarkedsføringen, siger Simon Søndergaard.

Fast forbindelse

Men det skal ske på Fanøs betingelser. Som om danskerne ikke har diskutert bro nok i dette århundrede, er det også på den lille Vesterhavso en livlig debat om en fast forbindelse. Færgeruten til Esbjerg sætter snævre grænser for, hvor mange biler, der kan komme over fra fastlandet. Der er ingen pladsreservation, og ventetider på tre til fem timer er ikke ualmindeligt.

– Men hvis vi får en bro, får vi også en masse problemer. For mange en-dags turister kan nemt ødelægge øens særpræg. Og jeg tror heller ikke, der er penge til en bro, siger Simon Søndergaard.



De lange ventetider ved færgen til Esbjerg har givet næring til debatten om en fast forbindelse.

– Vi har et meget afslappet forhold til vores konkurrenter her på øen, siger Simon Søndergaard.





Martin Nissen - ErhvervsCentret har bragt nye kræfter op til overfladen.

NYE TIDER I GAMMEL TORV

AF PER Blichfeldt

Efter godt et halvt års »prøvetid« er man i ErhvervsCenter Gammeltorv ikke i tvivl om, at beslutningen om at etablere erhvervscentre var helt rigtig – og nok så vigtigt: Kunderne deler opfattelsen.

Der er kommet nye kræfter op til overfladen. Der har været pionerånd og flid. Sammenholdet er blevet styrket. Og kunderne kan lide det.

Direktør for ErhvervsCenter Gammeltorv, Martin Nissen, er ikke i tvivl om, at beslutningen om at etablere erhvervscentre var rigtig – selv om han understreger, at han naturligvis kun kan tale på EC Gl. Torvs vegne.

– Selvfølgelig har omstruktureringen ikke været nogen nem opgave, men det er gået tilfredsstillende. Og med

nogle få undtagelser har vore erhvervs-kunder været meget glade for det koncept, vi har præsenteret for dem. Endnu gladere har de selvfølgelig været for at kunne konstatere, at det også fungerer i praksis. En medvirkende årsag til den positive modtagelse er den geografiske nærhed, der bestyrkes af vores nye filial i Herlev – det har vist sig, at kunderne i dette vækstområde er særdeles tilfredse med den udflytning.

– Jeg vil endda gå lidt videre og sige, at vi nok havde haft særdeles vanskeligt ved at håndtere den nuværende konkurrencesituation, hvis vi ikke havde haft ErhvervsCentret og dermed koncentrationen af ekspertise. Vi ligger her i området i en utrolig hård konkurrencesituation om de attraktive kunder. Men i kraft af ErhvervsCentret er vi nu godt rustet til at tackle udfordringerne.

Et blik på centrets organisationsplan røber, at der er realiteter bag Martin Nissens udsagn om, at man har ud-

skiftet bankkulturen med en salgskultur. De salgs- og kunderelaterede funktioner er i overtal, samtidig med at der fokuseres på administration, sagsbehandling og navnlig kreditovervågning. En særlig kontrolfunktion har man i øvrigt også, og den skal populært sagt sikre, at sagerne er blevet behandlet korrekt – en slags kvalitetskontrol, om man vil.

Som noget nyt i forhold til tidligere har man nu også to medarbejdere, der udelukkende skal opdyrke potentielle kunder, samt et finansbord – begge dele er blevet en succes.

Tid til det opsøgende

– Dette med at opsøge potentielle kunder er naturligvis langt fra noget nyt, siger Hans Erik Lauesen, der arbejder i filialen i Herlev, og som alene har til opgave at skaffe nye kunder. Men det har aldrig tidligere i den grad været sat i system. Nu har vi fået den tid, der skal til for at være opsøgende. Og tid skal der være, for det at op-



dyrke nye kunder kræver systematik og et grundigt hjemmearbejde:

- Vi tager ikke ud til kunder, med mindre vi på forhånd ved, at de vil være interessante for os, understreger Hans Erik Lauesen. Der ligger et omfattende og systematisk »fact-finding«-arbejde bag, inden vi sender salgsbrevet. Det er relativt sjældent, at den potentielle kunde reagerer på salgsbrevet, men herefter bliver han kontakten pr. telefon, og denne fase er yderst vigtig. I reglen vil reaktionen nemlig være den, at »man er godt tilfreds med sit nuværende pengeinstitut«. Alligevel ender det som regel med, at vi får aftalt et møde, hvor det ofte viser sig, at vi kan tilbyde kunden nogle ydelser, som han ikke har i forvejen - ofte vil han f.eks. være forsømt på valuta- eller investeringsområdet.

- Hvordan har resultaterne været?

-Vi synes selv, de har været gode. Vi har allerede fået en del kunder helt ind i folden, og desuden fået fat i en række

delekunder. Derudover får vi HandelsBankens navn slået fast som en aktiv og udadvendt bank her i området.

- De gode resultater er nok også et udslag af, at HandelsBanken har et godt navn som en stor og potent erhvervsbank. Det gør et vist indtryk på de potentielle kunder, at det er HandelsBanken, der henvender sig - det kan vi vist godt tillade os selv at sige. I øvrigt vil jeg gerne fremhæve det forbilledlige samarbejde, vi har med regionen, hvorfra vi får mange emner - men også samarbejdet med f.eks. UHB og InvesteringService er meget frugtbart. Jo, for mig som sælger betyder det utroligt meget, at jeg har en stærk organisation i ryggen.

Finansbordet et plus

Hans Erik Lauesen nævnte, at mange kunder er forsømt på valuta- eller investeringssiden. Også det har EC Gl. Torv gjort noget ved gennem oprettelse af en selvstændig finansfunktion

- i daglig tale finansbordet.

- Vi sidder her for at støtte vore tre kundegrupper, forklarer Bent Rasmussen, der er daglig leder af finansbordet. Tidligere har kun bankens helt store kunder fået informationer direkte fra LIVA, men nu kan vi nå ud til langt flere kunder med relevante informationer. Det har givet os mulighed for at knytte midtmarkeds kunderne tættere til centret, og det har først og fremmest øget centrets forretningsomfang. Det tætte valutasamarbejde med kunderne betyder også, at kundernes betalinger er bundet i banken. Det er i realiteten gået strygende på finansbordet. Da redaktionen af Vor Bank sluttede, var finansfunktionen et halvt år foran budgettet...

- Vi er ofte ude hos kunderne sammen med erhvervsrådgiverne, og det er mit klare indtryk, at vi har lært kunderne at tænke mere valutarisk, samtidig med, at vi får afmystificeret valuta-begrebet. Også erhvervsrådgiverne er blevet mere fortrolige med valuta og



- Det er et ønskejob for mig, siger Hans Erik Lauesen fra filialen i Herlev. Hans speciale er at bringe nye kunder ind i folden. I baggrunden Elo Kuld-Jensen og bagest afdelingschef Søren Kronborg.

Der har været dejligt travlt ved finansbordet lige fra starten. Her ses lederen af finansbordet, Bent Rasmussen, tv. og N.H. Clausen i arbejde.



sælger nu flere valutaprodukter, siger Bent Rasmussen.

På investeringssiden har finansfunktionen en række af områdets store advokatkontorer, og de handler fondes eller klienters midler i samarbejde med InvesteringService.

På vej mod salgskultur

Men der er mange andre positive ting at fremhæve i forbindelse med den ny struktur, understreger Martin Nissen.

- Vi er nu for alvor på vej til her i banken at få veldefinerede succeskriterier, og det betyder vældigt meget for motivationen.

- En stor fordel er det også, at prissiden nu er helt fri. Vi kan nu handle hurtigt uden at skulle forelægge og diskutere, hvilket er en enorm ressourcibesparelse. Også kreditbeslutninger træffes hurtigt og effektivt, fordi kommunikationslinierne er blevet kortere. I forbindelse med strukturændringen er der sat fokus på kreditovervågningsfunktionen. Det er vigtigt, at

denne funktion er stærk og uafhængig af salgsfunktionen og den løbende kreditbehandling - for så bliver der det nødvendige modspil, som gør at der virkelig kan sælges, samtidig med at der er kvalitet i kreditporteføljen.

- Her i afdelingen har vi tillige haft stor glæde af det tre-dages seminar, der afsluttede MPU-rapporten (Marked, Produktivitet og Udvikling) for EC Gl. Torv, fortsætter Martin Nissen. MPU-rapporten er for os et uvurderligt stykke værktøj. Vi har her fået sammensat en operationel plan for centret, konkretiseret i tal og tidsbestemte handlingsplaner. Men ikke mindst det samarbejde, ledergruppen her i centret havde omkring rapporten, har betydning enormt. Det har givet et utroligt sammenhold og en stærk team-følelse - vi har kastet bureaukratiet over bord og formindsket afstanden mellem niveauerne.

For Martin Nissen selv har det betydning, at han har forlagt residensen fra sit eget kontor og til en plads ude i

»landskabet« sammen med kollegerne.

- Vi mangler endnu et lille hjørne, som vi endnu ikke har fået bragt helt på plads, men det sker i løbet af efteråret: Det er et mere systematiseret samarbejde med regionens enheder om servicering, hvor vi samtidig i fællesskab vil etablere et konkurrentovervågningssystem. Samarbejdet med regionen har i øvrigt som helhed fungeret meget tilfredsstillende, og det er vigtigt, at de ansvarlige profitcentre giver kunderne en opfattelse af banken som helhed.

- Jeg føler, at vi er godt på vej til at nå det mål, som vi vel alle i banken arbejder på - nemlig at skifte fra en bank- til en salgskultur, en kvalitativ salgskultur, med troværdig rådgivning, service, hurtig ekspedition og kreditekspertise i højsædet, slutter Martin Nissen.

AF XENIA WIETH

Hver for sig var de ret uanselige, de små håndører vi sagde farvel til den 1. juli. Men da de blev hentet frem af sparebøsser og kommode-skuffer og slæbt hen i banken, holdt de både mennesker og maskiner beskæftiget i flere uger. Vor Bank har besøgt fem- og tiørernes endestation i HandelsBanken, Beholdnings Afdelingen i Ejby.

Så små sække i stabler. I bunker. På hylder, på paller og på gulvet. Ja, selv inde under skrivebordet på kontoret ligger der poser og venter på at blive tømt. Omkring 25 tons mønter skal tælles op og ekspederes videre til Nationalbanken, og det kræver både ekstra mandskab og overarbejde, for de daglige leverancer til og fra afdelinger og filialer har første prioritet.

Da Vor Bank besøgte Beholdnings Afdelingen en af de første dage i juli, var møntfloden på sit højeste. Der lå mønter for omkring fire gange det normale beløb.

Før mønterne kan afleveres til Natio-



TI-ØREN ER FALDET



nalbanken, skal de først vejes for at kontrollere, at sækken indeholder det beløb, der står på sedlen. Når det er ket, hældes mønterne i maskinen, der tæller dem og lægger dem i plastposer. I Nationalbanken vejes de så mindst en gang mere, før de smeltes om. Det sker bl.a. for, at Nationalbanken kan holde styr på, hvor mange mønter, der endnu er i omløb.

Fristen misforstået

– Det gælder om at finde det gode humør frem, ellers går det ikke, siger Beholdnings Afdelingens chef Mogens Gøtzsche.

– Vi troede, vi kunne klare det ved at tage lidt ind i mellem. Men vi har hver dag fået mere end dobbelt så mange mønter som normalt, og jeg må indrømme, at min intuition har lidt et knæk. Jeg troede ikke, vi ville få så mange.

– Det skyldes nok, at folk har misforstået det med fristen 1. juli. Den betyder jo kun, at fem- og tiører ikke længere kan bruges som betalingsmiddel i forretningerne. Pengeinstitutterne tager dem fortsat. Men jeg tror, vi har oplevet det værste nu, siger han.

Brænder varme

Hovedparten af de mange tons mønter i Beholdnings Afdelingen kommer fra afdelinger og filialer. Og der skyldes det ikke kun hedebløgen, at bankens omkring 300 mønttællere brænder varme en gang i mellem. Flere afdelinger kan fortælle, at kunderne ikke alle har været kræsne med, hvad de afleverer til veksling. Der kan ryge både søm, skruer og glasskår med i købet, foruden et stort antal udenlandske mønter, og så kommer tælleren på en hård prøve.

– Vi har seks teknikere kørende over hele landet, og de reparerer hver mellem fem og ti mønttællere om dagen, fortæller Ralf Månsson fra Indkøbs Service.

– Der er simpelthen alt for mange mønter til, at maskinerne kan følge med. Men selv om en maskine stopper, behøver den ikke være i stykker. Nogle modeller er udstyret med en sikring lige som et strygejern, og de standser, når de bliver for varme. Så skal de have tid til at køle ned, siger han.

Fire etaper

Møntreformen er fordelt på i alt fire etaper. Til næste år kommer 20-kronen mønten og den nye femkrone. I 1991 skal vi have nye 25-ører. Og endelig udskiftes enkronen i 1993.

Fotos: Lindy Jørgensen



For 2½ år siden var assistent Pia Jeppesens ryg så dårlig, at hun ikke kunne gå. I dag har hun det meget bedre, bl.a. fordi hun står op ved kassen – og derved undgår at belaste ryggen.

PAS PÅ DIN KROP

AF XENIA WIETH

Som det første pengeinstitut i Danmark ansatte HandelsBanken for over 20 år siden sin egen bedriftsterapeut. De seneste fem år har opgaven tilhørt fysioterapeut Helle Giver, der er en af bankens flittigst rejsende medarbejdere. Vor Bank fulgte hende en dag på jobbet i Viborg Filial.

Har du det godt? Eller har du hovedpine, myoser i skuldrene og uro i benene, når du kommer hjem fra en arbejdsdag i banken? Kan du svare ja til bare noget af det sidste, var det måske en idé at få

en snak med bankens bedriftsterapeut. Hun kan hjælpe dig til den rigtige arbejdsstilling, sørge for, at du får en ny stol, hvis det er det, der skal til. Eller måske bare hæve dit skrivebord de par centimeter, som giver plads til benene, så du ikke behøver sidde skævt på stolen.

Fysioterapeut Helle Giver, 46, mangler aldrig noget at tage sig til. Året rundt kører hun ud til HandelsBankens afdelinger i hele Danmark – det bliver til mindst 50.000 km om året – og hjælper medarbejderne til at få det bedst mulige fysiske arbejdsmiljø. Bedst mulige, fordi det optimale ikke altid lader sig gøre, af praktiske eller økonomiske grunde.

Men et godt fysisk arbejdsmiljø behøver ikke koste en formue i nyt inventar. Ofte finder Helle Giver sammen

med medarbejderen en enkel og billig løsning. Som f.eks. da hun sammen med Janne Nørskov fra beholdningsafdelingen i Viborg Filial fandt frem til, at en simpel skråpult af træ, anbragt på skrivebordet, kan befri Janne for en foroverbøjet arbejdsstilling med en stor belastning af nakke og skuldre, når hun tæller sedler op.

Egen klinik

Helle Giver kom til banken i 1983 efter i en årrække at have drevet sin egen fysioterapeutiske klinik med fem medarbejdere på Bornholm. Via arbejdet på klinikken kom hun i kontakt med en række faglige organisationer og private virksomheder, der brugte hende som konsulent. Det var omkring 1978, da vi fik loven om arbejdsmiljø og bedriftssundhedstjeneste.

– Jeg har lært ergonomien (læren om tilpasning af arbejdsredskaberne til den menneskelige krops krav, red.) at kende fra den tunge ende. På Bornholm arbejdede jeg bl.a. med mennesker, der arbejder i stenhuggerier og i fiskeindustrien. Der møder du virkelig tungt og monotont arbejde, fortæller hun.

Da Helle en dag så i sit fagblad, at HandelsBanken søgte en bedriftsterapeut, sprang hun til.

– Jobbet tiltalte mig, fordi der var tale om en fast ansættelse i en stor virksomhed. Jeg vidste også, at HandelsBanken på det tidspunkt var det eneste pengeinstitut, der havde sin egen bedriftsterapeut, og det måtte jo betyde, at banken tog jobbet alvorligt. Andre virksomheder, og det gælder også alle øvrige pengeinstitutter – undtagen Nationalbanken, klarer sig med konsulenter og løst tilknyttede terapeuter udefra. Men du ser sammenhængene meget bedre, når du selv er ansat i virksomheden og kender forretningsgangen, siger hun.

Helle begyndte sin karriere i banken i lægehuset i Ejby, men flyttede senere til Aalborg, da hendes mand fik job på Aalborg Sygehus. I dag har hun base i Limfjordsbyen, men dækker hele landet. Især efter, at bankens anden bedriftsterapeut har fået nyt job.

Kræver opbakning fra medarbejderne

– Der er en meget vigtig ting, man skal gøre sig klart som bedriftsterapeut i en stor virksomhed. Man skal ikke prøve at spille barnepige over for medarbejderne. Mange af mine kolleger er gået ned på det, fordi de troede, de hele tiden skulle styrte rundt og rette på folk. Det kommer der ikke noget godt ud af. Medarbejderne skal selv komme til mig, hvis de har problemer. Jeg kan tale for en løsning, men jeg kan ikke få gennemført ændringer



Viborg Filialens administrationschef Erik Damgaard har fået hævet sit skrivebord nogle få centimeter (se forskellen i bordpladernes niveau). Derved får han bedre plads til sine ben og kommer samtidigt til at sidde rigtigt på stolen – med lidt hjælp fra Helle Giver.

Assistent Janne Nørskov glæder sig til at få en skråpult til at stille oven på skrivebordet. Så behøver hun ikke længere 'knække sammen' i nakke og skuldre, når hun tæller sedler op.





Når to medarbejdere skal dele en skærm, der står midt imellem dem, får de let nogle meget skæve arbejdsstillinger. Helle Giver viser hvordan.

uden opbakning fra medarbejderne, siger Helle Giver.

En anden væsentlig forudsætning for et godt fysisk arbejdsmiljø er samarbejdet mellem bedriftsterapeuten og bankens sikkerhedsgrupper. De findes i alle områder, og består af to personer – en repræsentant for medarbejderne og en, der repræsenterer ledelsen på stedet.

– En opmærksom og bevidst sikkerhedsgruppe betyder meget, og jeg synes generelt, samarbejdet fungerer godt. Navnlig efter at den nye struktur er blevet indført i banken. Den har medført, at administrationschefen altid er ledelsens repræsentant i sikkerhedsgruppen. Før var det tit filialdirektøren, der jo har meget andet end arbejdsmiljøet at tage sig af, siger hun.

Tre problemområder

Helle Giver peger på tre typiske problemområder i en enhed.

Det er først og fremmest kassen, der er dårligt indrettet, set ud fra en ergonomisk synsvinkel.

– Problemerne opstår, fordi både skærm og printer er stor. Kassemedarbejderen skal dreje sig mange gange i dagens løb, dels for at betjene printeren, dels for at gå i pengeskuffen. Og så husker man ikke altid at dreje på stolen, men nøjes med at dreje i rygsøjlen. Jeg råder ofte kassemedarbejderne til at sætte stolen væk og ekspedere stående i stedet for. Så er du tvunget til at bevæge fødderne og gå rundt,

og det er godt for kredsløbet. Jeg har regnet ud, at du går mindst otte skridt på en almindelig ekspedition, så du får faktisk lidt motion ved at gøre det på den måde, siger hun.

Et andet problem er skrivebordene. Den støt stigende strøm af EDB-udstyr tager mere og mere plads fra bordet, og mange steder må to medarbejdere deles om en storskærm, der ikke står rigtigt for nogen af dem, men er anbragt i midten. Resultatet bliver en masse vridninger i nakke, skuldre og ryg og nogle meget skæve arbejdsstillinger. Står der så ovenikøbet et skuffearrangement under bordet, så der ikke er plads til medarbejderens ben, bliver det rigtigt slemt, siger Helle Giver.

– Og så er der bankbetjentene. De må mange steder løfte og slæbe tunge læs, f.eks. mønter, og det er kun få afdelinger, der har ramper og slidske, siger hun.

Helle har i øvrigt bemærket, at hun får flest henvendelser fra kvindelige medarbejdere.

– Jeg har ikke nogen umiddelbar forklaring på det. Men det er måske fordi, kvinderne udfører det mest monotone arbejde?

Kropsbevidsthed i højsædet

Hun kan også mærke, at den fysiske udfoldelse er kommet i højsædet i disse år – med jogging, fitness, sport osv. Det giver en større kropsbevidsthed – navnlig blandt de yngre medarbejdere.

Og allerede i løbet af deres første dage i banken stifter de nye elever bekendtskab med Helle.

– Jeg har et par timer på introduktionskurset, hvor jeg fortæller om ergonomi og lader eleverne udføre øvelser på hinanden. Og jeg rykker altid gerne ud og fortæller om, hvordan man kan forbedre sit fysiske arbejdsmiljø. Det sker ofte, at jeg bliver ringet op fra en afdeling, der vil have mig til at holde et indlæg. Så på den måde kan jeg altså også bruges, siger hun.

– Og jeg vil godt understrege, at jeg tager mig lige meget af alle – også cheferne. Der er nemlig ingen, der siger, at en fin chefstol nødvendigvis passer den, der skal sidde i den, siger Helle.

I løbet af efteråret skal hun i gang med et projekt, der går ud på at 'tage den ergonomiske temperatur' på HandelsBanken. Undersøgelsen omfatter seks enheder, og resultatet vil være klar først i det nye år. Helle Giver har desuden i samarbejde med Informations Afdelingen skrevet en række brochurer om gode og dårlige arbejdsstillinger forskellige steder i banken. De små hæfter, der udsendes under fællestitlen Krop & Job, udkommer om kort tid.

Har du problemer med dit fysiske arbejdsmiljø, kan du kontakte Helle Giver i Aalborg på telefon 98 13 48 08, eller via Miljø & Sikkerhed på lokal 2465.

DA LEGOLAND HANDELSBAN

Den 6. maj 1989 vil gå over i Legolands historie som den lørdag, da 6.800 medlemmer af HandelsBank-familien så at sige okkuperede området.

Fra hele landet kom de – børn og voksne. Med og uden madkurv – og alle med godt humør.

De, som kom fra Sjælland, var blevet vugget i den stridende blæst på Storebælt – men hvad gør det, når bare solen skinner. Og det gjorde den i rigt mål.

Der var trængsel ved forlystelserne – men ikke mere end at alle kunne komme til. Der blev kørt op og ned, frem og tilbage og rundt i kreds.

At man ofte ikke kan se skoven for bare træer, bekræftede en af de meget små kvindelige deltagere. Hun sagde til sin mor: »Jamen – her er jo ingen legoklodser!«.

Præcis klokken 14 kunne direktør Hans Ejvind Hansen byde velkommen til den store forsamling, som da havde taget opstilling omkring den store scene.

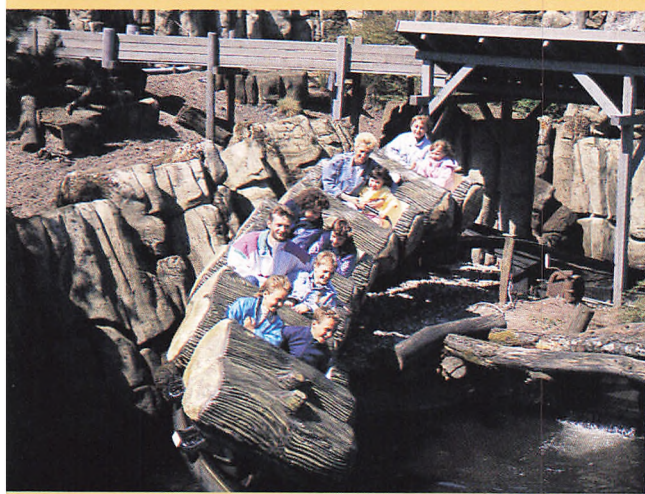
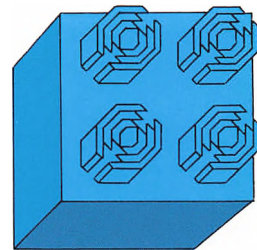
Og så blev det Shu-Bi-Dua's tur. De havde til lejligheden forfattet en sang til HandelsBankens pris, som blev serveret med vanlig finesse sammen med alle de kendte shubber-viser.

Hen på eftermiddagen gik turen atter hjem for de mange, som den dag var med på det største transportarrangement, DSB nogensinde har haft.

Petter



BLEV TIL KLAND





Med et spring på 1,77 vandt Lone Pleth årets DM i kvindernes højdespring. Det er samtidig hendes personlige rekord.

HØJDESPRINGER OG BANKASSISTENT

- Den selvtillid, du får ved din sport, smitter også af på dit arbejde, siger Lone.

AF XENIA WIETH

Årets Danmarksmester i kvindernes højdespring hedder Lone Pleth. Lone, der træner i den københavnske klub IK Sparta, sidder til daglig i HandelsBankens Nordhavn Afdeling på Østerbro i København. Vor Bank talte med hende umiddelbart før DM-stævnet i atletik i august.

Fuldtidsjob og eliteidræt lyder for de fleste som to temmelig uforenelige størrelser. Ikke desto mindre er blandingen en realitet for mange danske sportsfolk -



blandt andre Lone Pleth, 22 og medarbejder i HandelsBanken gennem de sidste fem år. Seks gange om ugen træner hun mellem to og tre timer, og det betyder en samlet 'arbejdsdag' på 10-12 timer.

- Heldigvis ligger Østerbro Stadion så tæt på min arbejdsplads, at jeg kan gå derover, når jeg er færdig her om eftermiddagen. Men min træner, der kommer fra Polen, havde i starten meget svært ved at vænne sig til, at vi her i Danmark ikke tager vores træning helt så alvorligt, som man gør i hans hjemland.

En tur i byen

- Jeg siger ikke nej til en tur i byen en gang i mellem. Jeg synes selv, jeg lever helt normalt, men jeg skal passe på,

hvad jeg spiser. Der skal ikke mange gram for meget til, før det koster centimeter, og det er jo små marginaler, der skiller den bedste fra de andre, siger hun.

Lone sprang 1,76 ved Europa Cup for atletikkens C-gruppe i Bruxelles den 6. august. Efter en DM-sejr som 17-årig har hun i nogle år været plaget af skader, bl.a. som følge af overtræning. Et år var hun helt væk fra konkurrencerne efter en operation i begge lægge, men nu er hun på vej op igen.

Satser på rekord

– Mit mål er i hvert fald at komme op over de 1,80 (Danmarksrekorden er p.t. 1,86 – red.) og om et par år måske en dansk rekord. Det mener jeg ikke selv er urealistisk, men et af de største problemer er manglen på konkurrence herhjemme. Det sket, at jeg må stille op alene – men jeg springer alligevel. Derfor er det vigtigt for mig at komme til stævner i udlandet, når det er muligt, siger hun.

Lone deltager i 15-20 stævner om året i ind- og udland, og det kræver selvfølgelig velvilje fra hendes arbejdsgiver og kolleger, når hun skal have fri til sin sport.

Støtte fra kolleger

– Men jeg har ikke haft problemer her i Nordhavn, hvor jeg har været i to år. Lig i starten følte jeg nok, at de andre lige skulle se mig lidt an. Men når man så kommer hjem med nogle gode resultater, forstår de godt, at man beder om fri en gang i mellem. Og mine kolleger er flinke til at tage over for mig. Vi er jo en ret lille afdeling med 12 ansatte, så det kan godt mærkes, når nogen er væk, siger Lone.

Hendes umiddelbare fremtidsplaner gælder atletikken. Hun skal om kort tid i gang med et mentaltræningsprogram, 'for man skal tro på, man er den bedste'. Og det at kunne koncentrere sig og arbejde mod et mål kan hun også bruge på jobbet.

– Den selvtillid, du får ved din sport, smitter også af i dit arbejde. I banken gennemgik jeg på et tidspunkt en test, uden at nogen vidste, at jeg var konkurrencespringer. Da resultaterne kom, fortalte de bl.a., at jeg var vant til at være midtpunkt og god til at koncentrere mig. Det må være noget, jeg har lært på atletikbanen, siger Lone.

Når hun en dag er færdig med konkurrencerne – 'det slutter omkring de 30' – vil Lone gå i gang med at læse Det 2-årige Videregående Bankkursus. – Jeg kunne godt begynde allerede nu. Men jeg tror ikke, jeg ville kunne klare eksamen. Og det nederlag vil jeg ikke give mig selv. Så det må vente, siger Lone Pleth.



Direktør Hans Jørgen Hansen og regionsdirektør Erik Thomassen
– Opsøgende salg er alfa og omega for Nordania.

KVALITET ER GRATIS

AF PER BLICHFELDT

– det er mangel på kvalitet, der kan koste dyrt, siger direktør for Nordania Leasing, Hans Jørgen Hansen. Med en markedsandel på over 30 procent er den salgsorienterede virksomhed førende inden for branchen.

Nordania Leasing er et 100 procent HandelsBank datterselskab og har i dag en meget dominerende position på det danske leasingmarked.

Og hvad er så opskriften?

– Der er selvfølgelig flere ingredienser, men hovedårsagen er nok den, at vi fra starten har haft en klar profil: Nordania beskæftiger sig udelukkende med leasing til erhvervslivet. Det er en helt enkel filosofi: Skal man klare sig, skal man være 100 procent god til det, man laver. Derfor har vi valgt at specialisere os, siger direktør Hans Jørgen Hansen fra HandelsBankens datterselskab.

Nordania med ca. 110 ansatte – heraf 30 sælgere – og med en markedsandel

på godt 30 procent, har klaret sig godt i et konkurrencepræget marked, hvor flere af konkurrenterne har måttet give op. ErhvervsLeasing er nøgleordet, og viften spænder over fem produktområder, nemlig ejendomsleasing, leasing af produktionsmaskiner, lastbiler, vare- og personbiler samt leasing af EDB-udstyr. – Investeringskompleksitet stiller store krav til os som leasingvirksomhed, og det kræver, at vi kan tilbyde vore kunder mere end penge. Hurtighed, fleksibilitet, rådgivning og personlig kontakt er lige så vigtige elementer. Det forsøger vi i Nordania at leve op til, siger Hans Jørgen Hansen.

Nordania Leasing er i dag Danmarks største bilflåde-ejer med over 3.000 vare- og personbiler, hvortil skal lægges 1.500 lastbiler. EDB-udstyr er et andet af specialerne – der er udstyr for over en mia. kr. På EDB-siden er Nordania for nylig blevet endnu stærkere gennem en samarbejdsaftale med verdens største EDB-broker Comdisco. Samarbejdet med Comdisco giver Nordania og dermed HandelsBanken endnu bedre mulighed for at hjælpe virksomhederne, når der skal investeres i EDB.

I de senere år er selskabet ekspanderet meget inden for leasing af produktionsmaskiner. Bl.a. CNC-maskiner (maskiner, hvor computer-teknologi



styrer arbejdsprocesserne) til jern- og metalindustrien.

Det sidste af Nordania's specialområder er ejendomsleasing, som er et produkt, man venter sig meget af, for som de siger: »Mange virksomheder vil hellere bruge ressourcerne til ekspansion, end have dem bundet i mursten«.

Sælgere og praktikere

– Leasing er et ideelt produkt for alle ekspanderende virksomheder, siger Hans Jørgen Hansen. Hvis en af vore kunder skal bruge en produktionsmaskine, så får han den, og samtidig kan vore brancheeksperter hjælpe kunden til at finde den rigtige maskine, der er skræddersyet efter hans behov. Derefter går han i gang med at producere, og først når alt fungerer, skal han for første gang have tegnebogen op af lommen. Det siger sig selv, at vi sparer ham for mange problemer, ikke mindst hvad angår likviditeten.

Nordania lægger vægt på kombinationen: Produktrådgivning og finansiering. For både kunder og Nordania har en fælles interesse i, at produktet og finansieringen hænger sammen. Denne form for totalrådgivning kræver selvfølgelig en særlig organisation. Nordania er opbygget i salgsfunktioner baseret på produkterne. I disse sektioner arbejder udfarende branchefolk – specialister med forstand på deres håndværk, f.eks. fra transportbranchen, fra EDB-branchen, ejendomsrådgivere osv. – folk, der nøje ved, hvad de rådgiver om. Denne salgsfilosofi er også en del af hemmeligheden bag Nordania's succes.

– Vi er en udpræget salgsorganisation, fortæller Erik Thomassen, der er regionsdirektør for Nordania i Jylland. Opsøgende og offensivt salg er nøgleord

Direktør Steen West Nielsen, Brønnums Maskinfabrik, er en af de kunder, der har nydt godt af Nordania's ekspertise.

– ellers taber vi markedsandele. Og der bliver foretaget præcise målinger på sælgernes præstationer. Samtidig har vi markedets laveste administrationsomkostninger.

Jylland i vækst

Regionskontorerne i Jylland er relativt nye. Det første blev etableret i 1981 og den gang var der kun få forretninger i det jyske. I dag er billedet vendt totalt. Regionskontorerne har oplevet en kraftig ekspansion, og i Viby og Kolding er der i dag beskæftiget 12 sælgere. Af Nordania's salg er markedsandelen i Jylland nu på mellem 40 og 45 procent, og kunderne er især produktions- og eksportvirksomheder.

– Vi har et fortrinligt samarbejde med HandelsBanken, og det er ikke blevet ringere af, at erhvervscentrene er blevet etableret, siger Erik Thomassen. Vi har fået mange henvendelser i forbindelse med HandelsBank-kollegeres kundebesøg, hvor man har været opmærksom på, om virksomhederne har

Nordania's logo viser udbuddet af produkter. Og det er kunden i midten, der er stjernen i det hele.



haft leasingbehov, der kunne klares af os, eller om virksomhederne bliver betjent af andre leasingselskaber. På samme måde henviser vi naturligvis også selv til HandelsBanken i forbindelse med kundebesøg.

– Men der må også være områder, hvor HandelsBanken og Nordania er naturlige konkurrenter om forretninger?

– Bestemt – det skal vi være ærlige nok til at sige. Men det er jo kun positivt. Når HandelsBanken konkurrerer med HandelsBanken, ja, så kender vi jo vinderen!

Kvalitetsprogram

En speciel del af Nordania's aktiviteter gennem de seneste 18 måneder fortjener særlig opmærksomhed. I dette tidsrum har Nordania Leasing arbejdet med kvalitet som overordnet målsætning. Samtlige led i virksomheden er undervejs blevet involveret i projektet med titlen "Quality Management" under ledelse af kvalitetschef Ole Soltau, der har stået for programmets tilrettelæggelse og praktiske gennemførelse.

En grundfilosofi i arbejdet har været, at »EN MÅLING ER BEDRE END 1000 MENINGER«. Derfor har man foretaget målinger både af firmaets »temperatur« og kvaliteten af de ydelser, de enkelte afdelinger leverer til hinanden. Salgssiden er i Nordania – ligesom i alle andre salgsorganisationer – altid blevet målt. Det nye ved vor kvalitetskampagne er, at vi nu også måler vor administration. Udgangspunktet er her ekspeditionstiden og fejlprocenter, fordi det først og fremmest er disse områder, vi ved, kunderne lægger vægt på. Og på samme tid de områder, hvor en kvalitetsindsats giver et godt udbytte, fordi fejlretning og omstændelig ekspedition koster dyrt.

Ikke kun internt er der blevet foretaget målinger af, hvilket niveau kvaliteten har nået. Også hos kunderne er der blevet analyseret – med opløftende resultater. 66% af de adspurgte finder således, at Nordania er det leasingselskab, der gør det bedst.

– Vi oplever gang på gang, at forhold som svartider, sagsbehandling, kontraktforhold, handlefrihed og rådgivning er afgørende for, hvem der får ordren, siger Hans Jørgen Hansen. Forudsætningen for at kunne klare sig i den finansielle branche i dag er, at der tilbydes et kvalitetsprodukt. På den måde er kvalitet ganske gratis. Det er mangel på kvalitet, der er dyrt. I Nordania har vi ikke råd til, at kunderne oplever vort samlede produkt som dårligt eller mangelfuldt. Derfor skal tingene gøres rigtigt første gang, pointerer Hans Jørgen Hansen.

BANKEN RUNDT

Bastilledag på Kultorvet

Frankrigs nationaldag 14. juli og 200-året for revolutionen blev markeret på mange måder – også i HandelsBanken. Kultorv Afdeling i København inviterede på rødvin. Mange kunder benyttede frokostpausen til at komme forbi og få et lille

glas, og til børnene var der juice.

Frankrig og vin var også temaet for Kultorvs sommer-udstilling, hvor man bl.a. kunne se redskaber til presning og propning af vin.



Den uventede forfriskning i banken spredte stemning blandt kunderne.

En pavelig HandelsBank

En helt speciel afdeling af HandelsBanken åbnede i København den 6. juni – og lukkede dagen efter. I de to dage havde Danmark som bekendt besøg af en yderst prominent person – pave Johannes Paul II og hans følge, som bl.a. bestod af flere end 1000 pressefolk fra hele verden.

De mange journalister, fotografer, TV- og radiofolk havde »kontor« på den

gamle DSB-færg Sjølland (kendt fra TV-programmet Kajplads 114) og skulle selvfølgelig have mulighed for at veksle til lidt danske konstanter under opholdet. Derfor var det blå skilt med Copenhagen HandelsBank også at finde i det babyloniske virvar på færgen, og kontoret var bemandet med tre medarbejdere fra City Afdeling.



Under pavebesøget blev de mange udenlandske pressefolk betjent af medarbejdere fra City Afdeling.

Kor-træf på Schæffergaarden

27. maj i år gjaldede ca. 150 klare stemmer mod Schæffergaardens smukke vægge, da vore egne CocoNuts og Den Norske Creditbanks sangkor holdt forårstræf. De to kor, der kunne glæde sig over pæn publikumstilstrømning, var under ledelse af henholdsvis Don

Johnsen og norske Olav Nicolaisen. Samarbejdet mellem de to kor har stået på gennem nogle år og blev intensiveret i forbindelse med CocoNuts' jubilæum i 1986. På billedet er det Dan Johnsen, der dirigerer begge kor.



Foto: Søren Rud/ALFA

DM i virksomhedsspil til HandelsBanken

HandelsBanken har i mange år lagt et stort arbejde i at indvie især unge i finansverdenens mysterier – tænk bare på investeringsspillet og Børs DM.

At banken også kan selv blev slået fast, da fire medarbejdere – tre fra City Afdeling og en fra Erhvervs-Center City – i foråret løb

med førstepræmien i virksomhedsspillet, der arrangeres af dagbladet Politiken og computerfirmaet ICL. Sejren var en særlig triumf i betragtning af, at banken fire gange tidligere har været i finalen uden at vinde. Vinderholdets næste opgave bliver EM, der finder sted i september.



DM-holdet bestod af (fra v.) Per Marthin, Otto Mønsted, Ole Andersen og (forrest) Bo Jakobsen.

HIF-boldspillere på Det Olympiske Stadion i Athen

HandelsBankens Idrætsforening – HIF – kom i internationalt selskab, da den i forsommeren sendte et basketball- og et volleyballhold til 1st European Interbank Basketball and Vol-

leyball Championship i den græske hovedstad.

Bag arrangementet stod værtslandets Commercial Bank of Greece, og deltagerne kom fra syv forskellige lande – foruden Danmark

var det Vesttyskland, Jugoslavien, Belgien, Frankrig, Cypern og Grækenland. De to HIF-hold spillede hver fire kampe og måtte sande, at de var oppe mod meget stærke modstandere. Således blev bas-

ket-holdet nr. syv af otte, og volleyballholdet nr. seks blandt otte. De beskedne placeringer har dog ikke taget modet fra spillerne, der ser frem til næste års turnering, som formentlig spilles på Cypern.



Volleyholdet (til venstre) og basketballholdet mødte skrappe modstandere ved Interbankturneringen i Athen.

Brian har Banken i ryggen

Nok er Brian Laudrup draget udenlands – nærmere betegnet til den tyske klub Bayer Uerdingen – men økonomisk er han på hjemmebane med HandelsBanken. Som en naturlig videreudvikling af det bankmæssige samarbejde, HandelsBanken i forvejen har med familien Laudrup, er vi indgået i et sponsor-

samarbejde med fodboldstjernen i svøb. Det indebærer, at Brian Laudrup er til rådighed for bankens markedsaktiviteter og også stiller op ved diverse PR-arrangementer i banken. Med i aftalen er også, at Brian Laudrup, når han interviewes af TV, vil bære HandelsBankens logo på sit tøj.

COCO COP 1989

Fredag den 2. juni arrangerede InvestmentBank og KHB BØRS en golfturnering for golfinteresserede kunder med tilknytning til investeringssiden.

Turneringen døbte vi COCO COP (COP for Copenhagen), og efter kundernes eaktion at dømme, er der ingen tvivl om, at vi regner med at gentage initiativet næste år.

I alt 23 spillere dystede om COP'en på Københavns Golfklub's bane på Eremitagen. Vejrguderne var os venligt stemt, og vi havde en dejlig dag, hvor der var gode muligheder for at hygge sig med kunderne, samtidig med at børs- og kapitalmarkeder kunne drøftes i noget mere rolige omgivelser end til daglig.



Et udsnit af deltagerne i COCO COP på Københavns Golfklubs putting green. Fra HandelsBanken deltog bl.a. direktør Poul Mathiesen, CHBI (nr. 1 fra venstre i bageste række), direktør Thomas Bjerregaard, KHB BørsService (nr. 4 fra højre bagest), direktør Kjeld Øberg, InvestBank (nr. 1 fra venstre, siddende) og yderst til højre, siddende, direktør Ole Hansen, Erhverv. Foto: Nina Lemvig-Müller

Børsen-Brøndby Company Cup 1989

Lørdag den 5. august mødte 54 erhvervsvirksomheder op for at dyste i den første Company Cup arrangeret af dagbladet Børsen og fodboldklubben Brøndbyernes IF. Brøndby Stadion dannede rammen om Danmarks største blandede firmaturnering. Handelsbanken var en selvskreven deltager – som en af sponsorerne i Brøndbyernes IF og som sponsor for Fair Play præmien ved Cup'en.

Et udvalgt hold fra Handelsbankens Idrætsforening klarede lørdagens puljekampe med bl.a. sejr over Sydbank på 5-1 og Danske Børs med 9-0 og sikrede sig

adgang til søndagens mellemrunde.

Finalen skulle afvikles som forkamp til 1'ste divisionskampen Brøndbyernes IF mod Brønshøj Boldklub, og modstanderen var Dansk Avis Tryk. Efter en forsigtig start lykkedes det holdet at komme foran 1-0 på et mål af Hans Nielsen, Remburs. Sejren og dermed den første titel ved Company Cup blev få minutter før tid en kendsgerning, da Kim Jensen, Vesterport Afd., scorede direkte på frispark. At Handelsbanken deltager i næste års Børsen-Brøndby Company Cup er selvfølgelig, Man melder ikke afbud til et titelforsvar!

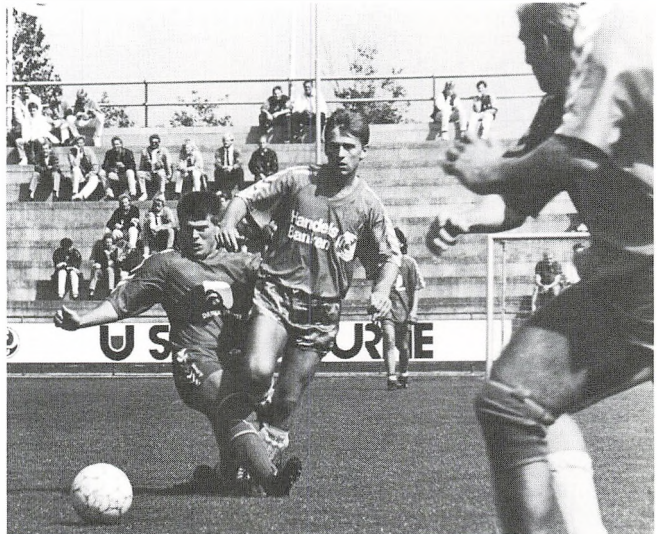


Foto: Peter Præstlund.

Der blev ikke sparet på tacklingerne under turneringen. Her går det ud over Erik Larsen fra Albertslund Afdeling.

Til British Open med Handelsbanken

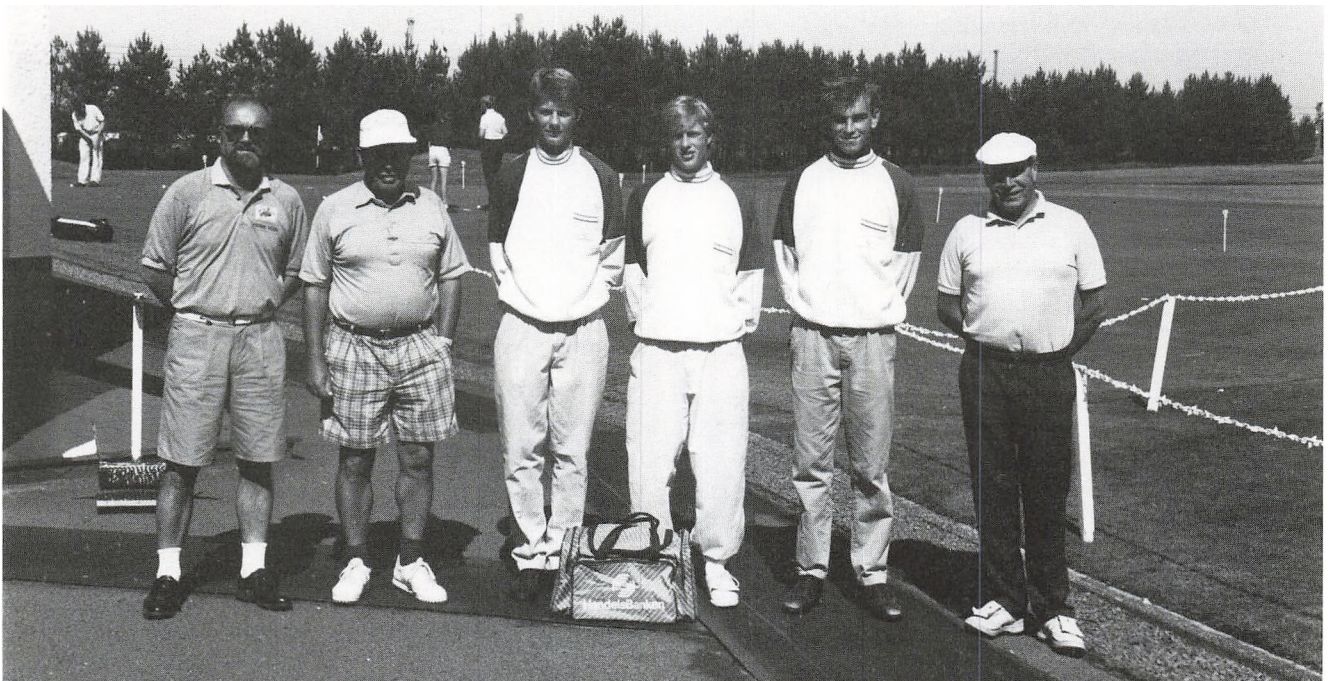
36 tremandshold fra hele landet deltog i Sportsjournalisternes og Handelsbankens juniorturnering 1988 i golf.

Turneringen, der spilles som 36 hullers slagspil, blev vundet af stortalenterne Thomas Bjørn, 18 år, Jacob Thorsøe, 17 år og Søren

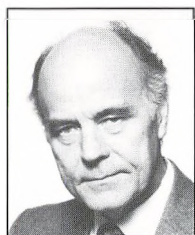
Moth Petersen, 17 år, fra Silkeborg. Dermed sikrede de sig turen til Skotland og British Open på Royal Troon. Drengenes handicap – henholdsvis 2, 4 og 3 – fortæller, at det ikke var hvem som helst, der blev sendt til Skotland for at spille mod et skotsk hold på

Kilmarnock Barassie Golf Course, en af kvalifikationsbanerne til British Open. Og de vandt da også kampen mod de skotske drenge med 2 sejre mod 1. Ugens højdepunkt blev uden tvivl British Open. Det skulle nemlig vise sig at blive den bedste og mest

spændende afslutning siden 1965. Amerikaneren Mark Calvavecchia blev en værdig vinder efter omspil mod de australske storfavoritter Greg Norman og Wayne Grady.



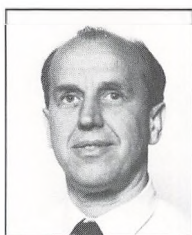
Tre unge danske golf talenter f.v. Søren Moth Petersen, Jacob Thorsøe og Thomas Bjørn på en af verdens mest traditionsrige golfbaner. De tre er flankeret af Asger Hansen, Dansk Golf Union og Jens Bom fra Danmarks Radios sportsredaktion (tv.) og Ole Bjørn fra Silkeborg Golfklub (th.)



19. september 1989
Filialdirektør
H. Tromholt Christensen
Aalborg Filial



1. oktober 1989
Bankbetjent
Gunnar N. Olesen
Fordelingscentralen



17. oktober 1989
Kontorchef
Henry Mejrup Jensen
Varde Filial



1. september 1989
Assistent
Tove L. Slemming
Aarhus Filial



1. september 1989
Assistent
Aase Holdt
Toftlund Filial



1. september 1989
Filialdirektør
Jørgen Weygaard,
Store Kongensgade
Afdeling



14. september 1989
Senioroperatør
Kirsten Jensen
Sc/EDB



15. september 1989
Assistent
Sonja Jacobsen
Sønderborg Filial



15. september 1989
Assistent
Inge-Lise Rasmussen
Aarhus Filial



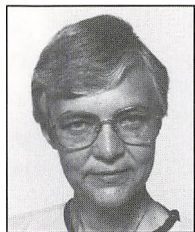
18. september 1989
Fuldmægtig
Ruth Solvejg Wøhik
ErhvervsCenter
St. Kongensgade



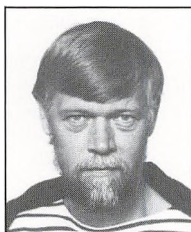
21. september 1989
Assistent
Gerda Andersen
Falkoner Alle Afdeling



23. september 1989
Assistent
Birthe Stephensen
Charlottenlund Afdeling



1. oktober 1989
Assistent
Anna Cathrine
Christensen
Vejele Filial



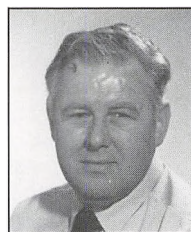
1. oktober 1989
Systemkonstruktør
Bent Møller Larsen
Sc/Systemudvikling



1. oktober 1989
Filialdirektør
Kjeld Abild
Gråsten Filial



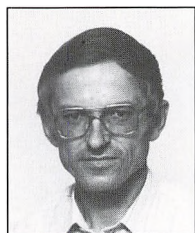
5. oktober 1989
Assistent
Ida Fønss Møller
Sølvtorv Afdeling



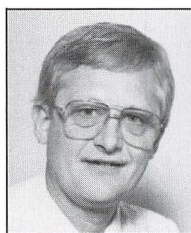
16. oktober 1989
Bankbetjent
Freddy Febæk
Fordelingscentralen



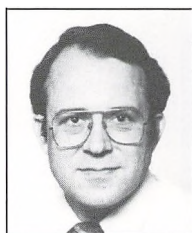
27. oktober 1989
Assistent
Helle Bille Rasmussen
Charlottenlund Afdeling



2. november 1989
Assistent
Karl Torkild Andersen
Silkeborg Filial



2. november 1989
Fuldmægtig
Flemming Støyt
ErhvervsCenter
Sønderborg



4. november 1989
Kundecheft
Henrik Bjørn Nielsen
Nørrebro Station
Afdeling



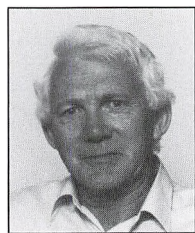
16. november 1989
Fuldmægtig
Ewelyn Nommesen
Privatkundeområdet



29. november 1989
Fuldmægtig
Alice Gundersen
Greve Strand Afdeling



1. december 1989
Fuldmægtig
Hans Peter Behrens
Sønderborg Filial



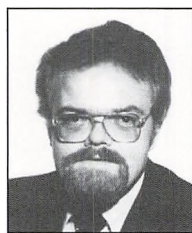
16. december 1989
Senior driftsassistent
Hans Nyborg
Sc/EDB



16. december 1989
Fuldmægtig
Erik Groth
Store Kongensgade
Afdeling



22. december 1989
Assistent
Vivian Weber
Lyngby Afdeling

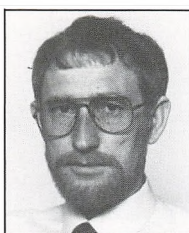


27. december 1989
Fuldmægtig
Preben Erland Hansen
Finanskunder

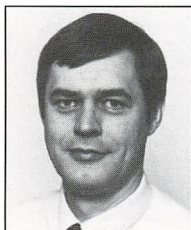
JUBILÆER



7. september 1989
Assistent Annelise
Møller Petersen
Hillerød Filial



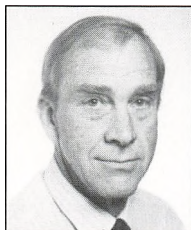
8. september 1989
Bankbetjent
Finn Kurt Olsen
Fordelingscentralen



1. oktober 1989
Prokurist
Knud Werner Nilsson
InvesteringsService



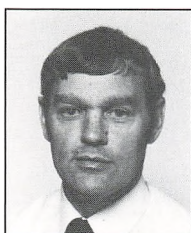
1. oktober 1989
Bankbetjent
Ib Tage Nielsen
Fordelingscentralen



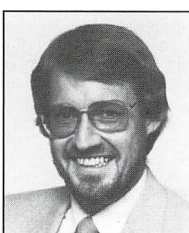
1. november 1989
Fuldmægtig
Arne Lindegaard
Region Fyn og
Østjylland



2. november 1989
Fuldmægtig
Inge Knudsen
Intern Revision/
Sønderborg



1. december 1989
Fuldmægtig
Jørn Christensen
Esbjerg Filial



15. december 1989
Fuldmægtig
N. Chr. Borg Lauritzen
ErhvervsCenter Aarhus

ELEVER UDNÆVNT TIL ASSISTENTER

Pr. 4. maj 1989
Pia Høyer, Gammeltorv Afdeling
Anja Toffegaard Hansen, Ballerup Afdeling
Henriette N. Christiansen, Herlev Torv Afdeling
Laila Johansen, Nørrebro Afdeling
Helle Østergaard Pedersen, Vanløse Afdeling
Carsten Rose Nielsen, Juelsminde Filial
John C. H. Schmidt, Horsens Filial
Marianne Hasselris, Sydhavns Afdeling
Bo Ebling, Greve Strand Afdeling
Tina Bøje Simonsen, Valby Afdeling
Jens Lund Andersen, Rødovre Centrum Afdeling
Martin Krogh Kristoffersen, Rødovre Centrum Afdeling
Dorte Ringsmose, Brøndby Strand Afdeling
Vibeke Bodi, Nordhavn Afdeling
Kristian Vilmann, Birkerød Afdeling
Tina Jeanett Christiansen, Vedbæk Afdeling
Lone Hartmann, Hovedbanegård Afdeling
Anders Laurentius, Sorgenfri Afdeling
Tine Hansson, Aalborg Filial
Carsten Lykke Jensen, Risskov Afdeling
Ole Jensen, Skagen Filial
Ane Kathrine Odgaard Christensen, Viborg Filial
Marianne Præst, Gyldenløvesgade Afdeling
Lene Nielsen, Bredgade Afdeling
Mikael Buse, City Afdeling
Lisbeth Andersen, Holmbladsgade Afdeling
Runa Olesen, Dragør Afdeling
Jette L. Brouer, Islands Brygge Afdeling
Eunice Bonde Christensen, Air Terminal Afdeling
Vinnie Jeppesen, Osborne Afdeling
Charlotte M. Mønsted, Amager Torv Afdeling

Pr. 1. juni 1989
Peter Andersen, Birkerød Afdeling
Randi Rasbro, Sølvtorv Afdeling
Lars Bo Smidt, Hovedbanegård Afdeling
Kim Jensen, Vesterport Afdeling

Pr. 27. juli 1989
Jan Olsen, Dalum Afdeling
Carsten Pedersen, Padborg Filial
Michele Russotti, Aabenraa Filial
Kim Hansen, Billund Filial
Lars Nielsen, Vejen Filial
Bjarne K. Sørensen, Sønderborg Filial
Ann Vester Andersen, Varde Filial
Birgitte Krogh Jørgensen, Struer Filial
Dorthe Anthony, Hellerup Afdeling
Thomas Darving, Birkerød Afdeling
Peter Ring Andreasen, Næstved Filial
Kim Balsig Nielsen, Jyderup Filial
Birger Pedersen, Rønne Filial
Henning Brian K. Tonnesen, Nykøbing Falster Filial
Anders V. Juhl, Aarhus Filial
Kirstine Abusinni, Lillietorv Afdeling, Århus
Ole Chemnitz Lauritsen, Hirtshals Filial
Gitte Sørensen, Hirtshals Filial

Mai-Brit Samantha Jensen, Ikast Filial
Peer Vilhelm Vahle, Grenaa Filial
John Christensen, Nørre Afdeling/Randers
Marianne Nygaard, Viborg Filial
Anette Lykke Sørensen, Vesterport Afdeling
Karina Clausen, Kultortorv Afdeling
Tina Hildebrandt, Bredgade Afdeling

Pr. 3. august 1989
Lars Mikkelsen, Vejle Filial
Bettina K. Jørgensen, Munkebo Afdeling
Christina Damgård Pedersen, Næsby Afdeling
Torben Jørgensen, Horsens Filial
Lone Jensen, Bramming Filial
Karina Schau Petersen, Esbjerg Filial
Ole Sand, Haderslev Filial
Erik J. Staugaard, Nordborg Filial
Randi Holm Petersen, Sønderborg Filial
Susanne Harpøth, Tønder Filial
Hans Peter Nørholm Petersen, Varde Filial
Frank Olsen, Rønne Filial
Bettina Harfeld Petersen, Holmbladsgade Afdeling
Charlotte Hansen, Christianshavns Afdeling
Annette S. Thomsbæk, Vesterport Afdeling
Charlotte Pedersen, Vesterbro Afdeling
Kent Rømer, City Afdeling
Steen Byllemos, City Afdeling

Pr. 17. august 1989
Michael H. Hansen, Hjallesøvej Afdeling
Palle Kolsby Jakobsen, Ørbækvej Afdeling
John Juel Petersen, Esbjerg Filial
Carsten Møller Larsen, Billund Filial
Jane Pedersen, Grindsted Filial
Hanne K.B. Nielsen, Vojens Filial
Jan Jauert Nielsen, Sønderborg Filial
Connie Herstal, Korsør Filial
Henrik Julius Larsen, Nykøbing Falster Filial
Birgitte Schou-Larsen, Slagelse Filial
Tommy Truelsen, Rønne Filial
Anne-Mette Markussen, Amager Torv Afdeling
Christina Bengtsson, City Afdeling

Pr. 24. august 1989
Peter Nielsen, Odense Filial
Helle Sørensen, Middelfart Filial
Marianne Serup, Esbjerg Filial
Tove Møller, Vojens Filial
Liselotte Skødt, Padborg Filial
Jane Christensen, Sønderborg Filial
Henriette Mørkebjerg, Toftlund Filial
Morten Techt Scharling, Thisted Filial
Ingvar Nørgaard Clausen, Løgumkloster Filial
Claus Jepsen, Holstebro Filial
Jørgen Damgaard Jepsen, Lemvig Filial
Jette Britt Olesen, Ringsted Filial
Anita Pedersen, Slagelse Filial
Birgitte Sandvik, Tårnby Park Afdeling
Susanne Hansen, City Afdeling

PENSIONERINGER

Pr. 1. juni 1989
Kontorchef Flemming Jarfelt, InvesteringsService

Pr. 1. juli 1989
Kontorchef J. Eiberg, Sc/Servicestyring
Assistent Joan Weilbach, Afregningen
Bankassistent Henry Vilfred Gøtje, Beholdningen

Pr. 1. september 1989
Fuldmægtig Kaj Børge Pedersen, Afregningen

Pr. 30. september 1989
Filialdirektør Eigil Rasmussen, Horsens Filial

Pr. 1. oktober 1989
Fuldmægtig Poul Erik Mortensen, Maribo Filial

Pr. 1. november 1989
Assistent Ani Holm, Grandals Afdeling
Bankbetjent Svend Rye Nielsen, Fordelingscentralen
Rita Hansen, ArrangementsService



Pens. bankbetjent Hørmann Laursen

Pensioneret bankbetjent Hørmann Laursen er den 15. maj 1989 afgået ved døden.
Hørmann Laursen var i nogle år ansat ved politiet og gjorde tjeneste i Aalborg.
I 1947 blev han ansat som bankbetjent i HandelsBanken i Viborg, hvor han i over 30 år var en pligt-opfyldende og frokost medarbejder.
I sine unge dage var han en ivrig motorsportsmand, og han var medlem af Viborg Motorklubs bestyrelse.
I 1979 gik Hørmann Laursen på pension.
Æret være hans minde.

TS



Pens. kontorchef Georg Pettersen

Pensioneret kontorchef Georg Pettersen er den 14. april 1989 afgået ved døden, 90 år.
Georg Pettersen kom til HandelsBanken i 1918, da han blev ansat i Revisionen. I årene 1919 til 1924 arbejdede han i Indenlandske og Udenlandske Banker, og i 1924 kom han til Adviserede Checks, hvor han var i 36 år. Sine sidste år i banken var Georg Pettersen i Administrationskontoret. Han gik på pension i 1965.



Pens. fuldmægtig Anthon Gotfredsen

Pensioneret fuldmægtig Anthon Gotfredsen er den 25. maj 1989 afgået ved døden, 82 år gammel.
Anthon Gotfredsen blev ansat i banken i 1924 og kom til Intern Revision i 1950, hvor han arbejdede i Hovedsæderevisionen indtil sin pensionering i 1974.

CL



Pens. fuldmægtig Hans Danielsen

Pensioneret fuldmægtig Hans Danielsen er den 23. juni afgået ved døden, 84 år.
Hans Danielsen kom til HandelsBankens Aabenraa Filial i 1920. I 1924 blev han ansat i Tysk Korrespondance, og i årene 1935-56 gjorde Hans Danielsen tjeneste i en række københavnske afdelinger - Nørrebro Station, Vesterport og Svanemølle. I 1956 kom han til Kreditkontoret, hvorfra han blev pensioneret i 1965.



Pens. afdelingschef Richard Schultz

Pensioneret afdelingschef Richard Schultz er den 3. april 1989 afgået ved døden, 83 år gammel.
Richard Schultz blev ansat i banken i 1923 og kom til Intern Revision i 1926, hvor han arbejdede i Filialrevisionen indtil sin pensionering i 1972.

CL



Pens. afdelingschef Svend Wiese

Pensioneret afdelingschef Svend Wiese er den 25. maj 1989 afgået ved døden, 83 år gammel.
Svend Wiese blev ansat i banken i 1924 og arbejdede i en årrække i Nørrebro Afdeling. Svend Wiese kom til Intern Revision i 1962, hvor han arbejdede i Filialrevisionen indtil sin pensionering i 1973.
Svend Wiese var i en årrække desuden chef for HandelsBankens hjemmeværnskompani.

CL



Seniordriftsplanlægger Bent Søndergaard Jensen

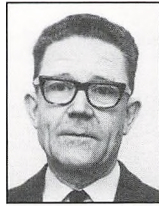
Efter ganske kort tids sygdom døde en af vore gode kolleger, seniordriftsplanlægger Bent Søndergaard Jensen natten mellem den 14. og den 15. juli 1989.
Bent var født i 1946 og blev således kun 43 år.
Han blev ansat i EDB-Afdelingen i 1974 som operatør.

Han har i de 15 år, han var hos os - både som operatør og som driftsplanlægger - været en dygtig og ansvarsbevidst medarbejder. Ved problemer med driften af bankens EDB-systemer var Bent i mange år en af hovedkræfterne, når problemerne skulle løses.

Han var en afholdt kollega. Ingen gik forgæves til ham efter hjælp eller vejledning.
Vi er mange, der vil savne ham.

Bent var et upræget familie-menneske, der forstod at hygge sig med familie og venner.
Han efterlader sig kone og to sønner på 14 og 18 år.

AAP



Pens. fuldmægtig Tage Weigaard Jørgensen

Pensioneret fuldmægtig Tage Weigaard Jørgensen er afgået ved døden den 14. juli 1989, 79 år.
Tage Weigaard Jørgensen kom til HandelsBanken i 1934 og blev ansat i Adviserede Checks. I de følgende år arbejdede han i Depot, Økonomikontoret, Organisationskontoret, Inkasso og Valuta. I 1940 kom Tage Weigaard Jørgensen til Revisions-Afdelingen, hvor han gjorde tjeneste i 37 år, til han blev pensioneret i 1977.



Pens. fuldmægtig Axel Bülow

Pensioneret fuldmægtig Axel Bülow er den 22. marts 1989 afgået ved døden, 83 år gammel.
Bülow blev ansat i banken i 1940 og har i hele sin tid i HandelsBanken gjort tjeneste i St. Kongensgade Afdeling, hvorfra han blev pensioneret i 1972.
Bülow virkede som kasserer i langt de fleste år af sin tid som bankmand. Vi husker ham som den korrekte kasserer, som vi mest så bag kassens glas. På den tid var det uheldigt, at andre end kassemedarbejderne havde deres gang i kasseområdet.
Bülow var en mand, som man havde respekt for, og som man som ungt menneske behandlede med en vis ærbødighed.

De sidste fem-seks år før pensioneringen arbejdede Bülow i afdelingens depotafdeling, hvor han kom til at arbejde sammen med det yngre personale, og det blev nok Bülows bedste år i banken. Vi lærte ham at kende på en helt ny måde og havde indtryk af, at han nød den friere tone, som efterhånden blev indført.

Vi vil komme til at savne Bülows besøg i afdelingen, når han som frisk og solbrun pensionist kom ind og hilste på os.

TN



Pens. bestyrer Thorkil Lund

Tidl. bestyrer i Gjentofte Afdeling, Thorkil Lund, døde den 10. juli 1989, 87 år gammel.

Thorkil Lund var fra Silkeborg, hvor han begyndte sin karriere i den lokale bank. Den 1. april 1925 blev han ansat i HandelsBankens Bredgade Afdeling. I 1933 blev han forflyttet til Lindevangs Afdeling, og i 1936 blev han udnævnt til souschef i Grøndals Afdeling.

Ved Gjentofte Afdelings oprettelse i 1938 blev han udnævnt til bestyrer af denne afdeling, som han ledede til pensioneringen i 1969.

Udviklingen af Gjentofte Afdeling blev Thorkil Lunds livsværk.

Hans energi, dygtighed og en aldrig svigtende hjælpsomhed gjorde ham særdeles afholdt blandt kunderne, og afdelingen voksede støt. Hans omfattende arbejde inden for det lokale foreningsliv var naturligvis heller ikke uden betydning for tilgangen af kunder.

Vi, der har haft den glæde at arbejde i Gjentofte Afdeling under hans lederskab, vil altid huske Thorkil Lund som den gode, loyale chef, der også lænkte på sine medarbejderes ve og vel. Han var en god »skriftfader« for såvel kunder som for medarbejdere.

Som det aktive menneske han var, tog han efter sin pensionering et virke op inden for EGV (Evensme Gamlis Værn) i Gjentofte.

Æret være hans minde.

JS

Pens. filialdirektør Sigurd Pedersen

Det var med vemod, vi modtog meddelelsen om, at vor gamle kollega, filialdirektør Sigurd Pedersen efter flere års sygdom var afgået ved døden den 19. maj 1989.

Sigurd Pedersen, der blev 77 år gammel, kom til Ordrup-Charlottenslund Bank i 1930.

Da banken i 1939 åbnede en afdeling i Vangede - Vangede og Omegns Bank - blev Sigurd Pedersen bestyrer af denne afdeling, og i 1967 blev han udnævnt til filialdirektør.

På grund af svigtende helbred gik Sigurd Pedersen på pension i 1971. Han blev gennem de mange års arbejde i Vangede og Omegns Bank et kendt ansigt i Vangede, meget velldt af såvel afdelingens kunder som kolleger, der værdsatte hans dygtighed og aldrig svigtende interesse og hjælpsomhed.

Æret være hans minde.

W

RUNDE FØDSELSDAGE

85

7. oktober 1989
Pens. bestyrer Hans Bernhard Asmussen,
Nordre Afdeling/Århus,
Skolevej 5, 8250 Egå

80

13. september 1989
Pens. kontorchef Henning Schmidt,
Udlands Afdelingen,
Blidahpark 32, 2900 Hellerup

75

23. september 1989
Pens. fuldmægtig Mogens Maht,
Oplysnings Afdelingen
Oldenvej 3, 2830 Virum

9. oktober 1989
Pensioneret direktør Jørgen E. Stener,
Falkoner Afdeling,
Rosenstandsvej 9 B, 2920 Charlottenlund

13. oktober 1989
Pens. assistent Ellen Christophersen,
Revisions Afdelingen,
Kajerødgade 24, 1.th., 3460 Birkerød

14. oktober 1989
Pens. assistent Samuel Silfen, Revisions Afdelingen,
Hostrups Have 32, 1.th., 1954 Frederiksberg C

25. oktober 1989
Pensionist Helga Marie Petersen,
Fordelingscentralen,
Hammelstrupvej 25, 1.tv., 2450 København SV

4. december 1989
Pens. kontorchef Frode Christensen,
Grindsted Filial,
Blåbærvej 13, 7200 Grindsted

13. december 1989
Fr. Lia Jensen, Ruds-Vedby

70

5. september 1989
Pens. Hans Leo Hansen, Fordelingscentralen,
Hørby Færgevej 39, Hørby, 4300 Holbæk

10. oktober 1989
Pens. fuldmægtig Henry Knud Jensen,
Vordingborg Filial,
Platanvej 7, 4760 Vordingborg

11. oktober 1989
Pens. direktør, cand.jur. N.P. Bager, Aarhus Filial,
Park Alle 7, 3., 8000 Århus C

19. oktober 1989
Pens. kontorchef Svend O. Dokkedal Petersen,
Roskilde Filial,
Bjørnkærvej 9, 8471 Sabro

5. november 1989
Pens. assistent Karen Petersen, Slagelse Filial,
Bredahlsvej 18 A, st.tv., 4200 Slagelse

15. november 1989
Pens. prokurist Axel Vinther-Jensen, Glostrup Filial,
Nybro Vænge 52, 2800 Lyngby

29. november 1989
Pens. fuldmægtig Hans Højsgaard, Viby Afdeling,
Ormslevvej 37, st.th., 8260 Viby J.

31. december 1989
Pens. assistent Jytte Nielsen,
Investeringsområdet/Fonds,
Strandvejen 271, st., 2920 Charlottenlund

60

13. september 1989
Børge O. Hansen, Teknisk Forvaltning

17. september 1989
Pens. fuldmægtig Vikka Madsen,
Air Terminal Afdeling,
Høeghsmindeparken 13, st.tv., 2900 Hellerup

19. september 1989
Else Thomsen, Beholdningen

21. september 1989
Bestyrer Folmer Christiansen, Højbjerg Afdeling

28. september 1989
Prokurist H. Trolle-Christensen, UHB

5. oktober 1989
Assistent Arvid B. Møller, Aarhus Filial

5. oktober 1989
Esther Holme, Karup Filial

7. oktober 1989
Seniortekniker Svend Aage Olsen,
Teknisk Forvaltning,

17. oktober 1989
Pens. prokurist Erik H. Christensen,
Regnskabs Afdelingen,
Nordre Ringvej 113, 2600 Glostrup

18. oktober 1989
Pens. fuldmægtig Tove Mikkelsen,
Direktionssekretariatet,
Ordrupvej 55 A, 3.th., 2920 Charlottenlund

30. oktober 1989
Assistent Uffe Kjølner, Storkunder-Erhverv

14. november 1989
Pens. fuldmægtig Ole Hannibal,
Beholdnings Afdelingen,
Kajerødvej 128, 3460 Birkerød

16. november 1989
Pens. filialdirektør Bent Solgaard, Næstved Filial,
Herman Bangs Vej 34, 4700 Næstved

21. november 1989
Assistent Elna Møtgaard, Intern Revision

27. november 1989
Bankbetjent Knud Bjørkman, Beholdningen

29. november 1989
Pens. fuldmægtig Holger Boserup, Køge Filial

22. december 1989
Assistent Inge Pedersen, Lilletorv Afdeling/Århus

50

4. september 1989
Azmat Ali Qadri, Posten

9. september 1989
Prokurist Ole Skjold, ArrangementsService

11. september 1989
Assistent Conny Møller Jensen,
Hovedbanegård Afdeling

14. september 1989
Konsulent Kirsten Sir Lund,
Sc/Organisations-Service

17. september 1989
Afdelingschef Keld Ulriksen,
ErhvervsCenter Næstved

17. september 1989
Fuldmægtig Anne-Lise Bang, Privatkundeområdet

21. september 1989
Fuldmægtig Wilhelm Rasmussen,
Gammeltorv Afdeling

17. oktober 1989
Assistent Rita Nielsen, InvesteringsService

17. oktober 1989
Bankbetjent Steven Jacobsen, Slagelse Filial

21. oktober 1989
Prokurist Ove Rygaard, Forsynings Afdelingen

24. oktober 1989
Assistent Marianne Pind Dunbar, Kultortv Afdeling

9. november 1989
Fuldmægtig Kurt Martinsen, Brabrand Afdeling

17. november 1989
Fuldmægtig Ralf Månsson, Indkøbsservice

17. november 1989
Bestyrer Edith Barsøe, Rødebro Filial

18. november 1989
Nattevagt Lars Verner Hansen, Teknisk Forvaltning,

19. november 1989
Assistent Kate Lindberg,
Store Kongensgade Afdeling

21. november 1989
Fuldmægtig Kirsten-Inge Rygaard,
Hovedbanegård Afdeling

27. november 1989
Bestyrer Kaj Alfred Hansen, Dalum Afdeling

7. december 1989
Assistent Hanne Juul Jensen, Intern Revision/Århus

15. december 1989
Fuldmægtig Ena Bentzen, UHB

16. december 1989
Assistent Henni Steffensen, Løgten Afdeling

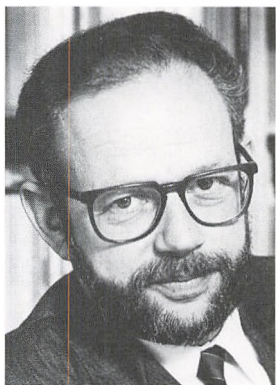
26. december 1989
Fuldmægtig Louise Thissen,
Intern Revision/Sønderborg

31. december 1989
Assistent Gerda E. Jensen, Frederikssund Filial

UDNÆVNELSER

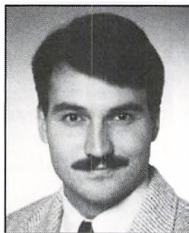
Ny ansvarshavende redaktør for Vor Bank

Vor Bank har fået ny ansvarshavende redaktør. Planlægningschef Per Bendix afløser Jess Myrthu, der forlod Handelsbanken pr. 12. juli 1989. Samtidig er Informations Afdelingen, Koncern Marketing og Koncern Planlægning lagt sammen - med Per Bendix som øverste chef. Chef for Informations Afdelingen bliver cand.mag. Lisbeth Vedel, og chef for Koncern Planlægning bliver Douglas Cliggott.



Ny chef for Koncern Marketing

Som ny chef for Koncern Marketing er pr. 1. september 1989 ansat Torben Damsgaard. Torben Damsgaard, 32 år, HA og cand.merc. i afsætningsøkonomi, kommer fra en stilling som marketingchef i Hafnia-koncernens moderselskab - Hafnia Invest. Torben Damsgaard bliver desuden stedfortræder for Per Bendix.



Assistent Asbjørn Wieland Christensen (28), Ringe Filial, er pr. 1/1 udnævnt til fuldmægtig



Assistent Carl Pedersen (28), Ringe Filial, er pr. 1/1 udnævnt til fuldmægtig



Assistent Anne-Lise Bang (49), Privatkundeområdet, er pr. 1/3 udnævnt til fuldmægtig



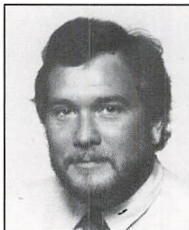
Assistent Ewelyn Nommesen (55), Privatkundeområdet, er pr. 1/3 udnævnt til fuldmægtig



Bestyrer Susanne Andreasen (40), Herlev Ringvej Afdeling, er pr. 1/3 udnævnt til administrationschef i Herlev Torv Afdeling



Assistent Stig Møller Nielsen (24), UHB, er pr. 1/3 udnævnt til fuldmægtig



Fuldmægtig Svend Petersen (38), CHI Luxembourg, er pr. 1/4 udnævnt til prokurist



Assistent Lisbet Hundebøl Andersen (34), Koncern/Personale, er pr. 1/4 udnævnt til fuldmægtig



Assistent Arne Jacobsen (51), Koncern/Personale, er pr. 1/4 udnævnt til fuldmægtig



Fuldmægtig Pia Hjelmskov (37), UHB, er pr. 1/4 udnævnt til prokurist



Assistent Liselotte Eiberg (28), UHB, er pr. 1/4 udnævnt til fuldmægtig



Fuldmægtig Birgitte Cruickov Hansen (35), Privatkundeområdet, er pr. 1/4 udnævnt til prokurist



Assistent Karsten Blyt (27), Privatkundeområdet, er pr. 1/4 udnævnt til fuldmægtig



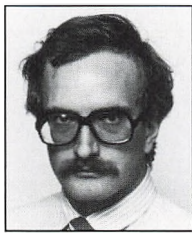
Fuldmægtig Lene Berthelsen (36), Privatkundeområdet, er pr. 1/4 udnævnt til prokurist



Assistent John Bisgaard Jensen (27), InvesteringsService, er pr. 1/4 udnævnt til fuldmægtig



Assistent Leise Kampmann (47),
InvesteringsService,
er pr. 1/4 udnævnt
til fuldmægtig



Fuldmægtig Bjarne Kim Kogut (34),
InvesteringsService,
er pr. 1/4 udnævnt
til prokurist



Assistent Finn Vibroe Sørensen (28),
Storkunder/Erhverv,
er pr. 1/4 udnævnt
til fuldmægtig



Fuldmægtig Hasse Jørgensen (27),
InvestmentBank,
er pr. 1/4 udnævnt
til prokurist



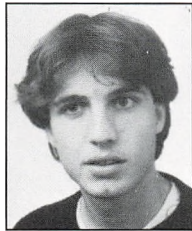
Assistent Anette Randers (40),
Region Sydvest-
sjælland/Øer,
er pr. 1/4 udnævnt
til fuldmægtig



Assistent Helene Winkler (31),
Holbæk Filial,
er pr. 1/4 udnævnt
til fuldmægtig



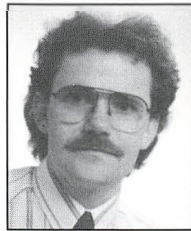
Assistent Elin Hauer Jensen (29),
Region Sydvest-
sjælland/Øer,
er pr. 1/4 udnævnt
til fuldmægtig



Venanzio Liberatore (29),
CHI Luxembourg,
er pr. 1/4 udnævnt
til Assistant Manager



Hans-Willi Engel (35),
CHI Luxembourg,
er pr. 1/4 udnævnt
til Account Manager,
Corporate Division



Ole Hartmann Christensen (30),
CHI Luxembourg,
er pr. 1/4 udnævnt
til Manager,
Foreign Exchange



Jens Jørgensen (30),
CHI Luxembourg,
er pr. 1/4 udnævnt
til Manager,
Money Market



Assistent Lise Longhi (28),
Alternative
Salgskanaler,
er pr. 1/4 udnævnt
til prokurist



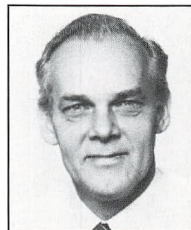
Fuldmægtig Connie Jørgensen (29),
Falkoner Afdeling,
er pr. 1/4 udnævnt
til kundechef
i Lindevangs Afdeling



Fuldmægtig Jan Andersen (29),
Vesterbro Afdeling,
er pr. 1/4 udnævnt
til bestyrer i
Kongelundsvej Afdeling



Fuldmægtig Ole T. Nielsen (29),
City Afdeling,
er pr. 1/4 udnævnt
til prokurist



Fuldmægtig John Jørgensen (54),
Region City,
er pr. 1/4 udnævnt
til prokurist



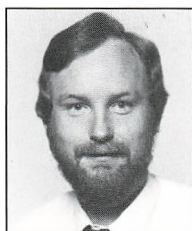
Fuldmægtig Peter Lund (37),
Region City,
er pr. 1/4 udnævnt
til prokurist



Assistent Helle Wichmann (27),
City Afdeling,
er pr. 1/4 udnævnt
til fuldmægtig



Bestyrer Steen Dalgaard (29),
Skodsborg Afdeling,
er pr. 1/4 udnævnt
til kundechef
i Holte Afdeling



Fuldmægtig Steen Feddersen (40),
Lyngby Afdeling,
er pr. 1/4 udnævnt
til bestyrer
i Søllerød Afdeling



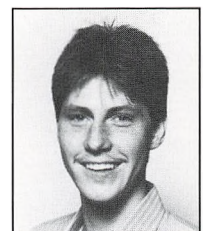
Prokurist Preben Dahl (41),
Sølvtorv Afdeling,
er pr. 1/4 udnævnt
til bestyrer
i Nordhavn Afdeling



Fuldmægtig Else Milthers (31),
ErhvervsCenter
Store Kongensgade,
er pr. 1/4 udnævnt
til fuldmægtig



Fuldmægtig Hanne Bjerregaard Jensen (34),
ErhvervsCenter City,
er pr. 1/4 udnævnt
til prokurist



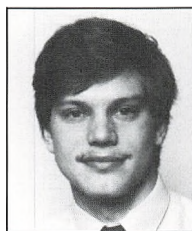
Assistent Bjarne Jørgensen (28),
ErhvervsCenter
Store Kongensgade,
er pr. 1/4 udnævnt
til fuldmægtig



Assistent Torben Baltzersen (28),
Erhverv,
er pr. 1/4 udnævnt
til fuldmægtig



Fuldmægtig Elisabeth Helma Madsen (39),
Erhverv,
er pr. 1/4 udnævnt
til prokurist



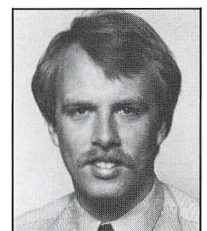
Fuldmægtig Flemming Ellegaard (29),
LIVA,
er pr. 1/4 udnævnt
til prokurist



Assistent Dorte Kornmaaler (29),
Kulturv Afdeling,
er pr. 1/4 udnævnt
til fuldmægtig



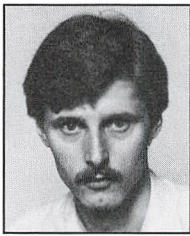
Assistent Jan Færge (28),
Vesterport Afdeling,
er pr. 1/4 udnævnt
til fuldmægtig



Fuldmægtig Torben Bangsbo Jørgensen (36),
ErhvervsCenter Glostrup,
er pr. 1/5 udnævnt
til bestyrer
i Albertslund Afdeling



Assistent Ole Garnum (31), Klampenborg Afdeling, er pr. 1/5 udnævnt til bestyrer



Fuldmægtig Flemming Bruun-Jørgensen (35), Rigshospital Afdeling, er pr. 1/5 udnævnt til bestyrer i Tåsingevej Afdeling



Assistent Eva Syhler (39), Skodsborg Afdeling, er pr. 1/5 udnævnt til bestyrer



Prokurist Mette Thorup Sørensen (32), InvesteringsService, er pr. 1/5 udnævnt til kontorchef



Prokurist Svend Erik Andersen (30), InvesteringsService, er pr. 1/5 udnævnt til kontorchef



Fuldmægtig Dina Sass Kruse (39), InvesteringsService, er pr. 1/5 udnævnt til prokurist



Direktør Per Asbjørn Nielsen (41), Erhverv, er pr. 1/5 udnævnt til General Manager i London Branch



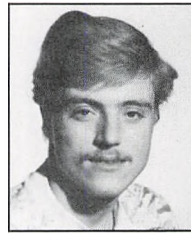
Chefplanlægger Henning R. Jensen (37), Sc/EDB, er pr. 1/5 udnævnt til kontorchef



Assistent Preben Hansen (39), Region København, er pr. 1/5 udnævnt til fuldmægtig



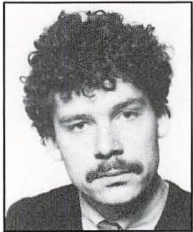
Fuldmægtig Lis Andreasen (36), Region København, er pr. 1/5 udnævnt til fuldmægtig



Assistent Søren Toft-Nielsen (23), Herlev Ringvej Afdeling, er pr. 1/5 udnævnt til bestyrer



Fuldmægtig Irene Tønner Hansen (33), LIVA, er pr. 1/5 udnævnt til prokurist



Fuldmægtig Michael Jensen (27), LIVA, er pr. 1/5 udnævnt til prokurist



Assistent Mass Poulsen (28), LIVA, er pr. 1/5 udnævnt til fuldmægtig



Assistent Torben Poulsen (38), LIVA, er pr. 1/5 udnævnt til fuldmægtig



Fuldmægtig Lis Blaakilde Pedersen (52), ErhvervsCenter Odense, er pr. 1/5 udnævnt til prokurist



Fuldmægtig Thorkild Nielsen (38), ErhvervsCenter Odense, er pr. 1/5 udnævnt til prokurist



Assistent Jytte Westrup (34), Slagelse Filial, er pr. 1/5 udnævnt til fuldmægtig



Assistent Steen Hansen (28), Juelsminde Filial, er pr. 1/5 udnævnt til fuldmægtig



Fuldmægtig Steen Torben Jensen (35), Alternative Salgskanaler, er pr. 22/5 udnævnt til kundechef i Rødovre Centrum Afdeling



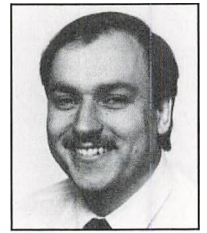
Kontorchef Peter Bro Poulsen (37), er pr. 1/6 udnævnt til kundechef og stedfortræder for chefen i City Afdeling



Systemkonstruktør Robert D. Blankensteiner (42), Sc/Systemudvikling, er pr. 1/6 udnævnt til chefplanlægger



Fuldmægtig Per Holm (31), InvesteringsService, er pr. 1/6 udnævnt til Account Manager, Private Division i CHI Luxembourg



Bestyrer Stig Jensen (37), Rådhusplads Afdeling, er pr. 1/6 udnævnt til kundechef og stedfortræder for chefen i Sundby Afdeling



Fuldmægtig Søren Rahbek (28), InvestmentBank, er pr. 1/6 udnævnt til prokurist



Chefplanlægger Harry Agerbo (41), Sc/Systemudvikling, er pr. 1/6 udnævnt til kontorchef



Fuldmægtig Laila Jensen (45), Sundby Afdeling, er pr. 1/6 udnævnt til prokurist



Fuldmægtig Steen Erik Christensen (33), LIVA, er pr. 1/6 udnævnt til prokurist



Fuldmægtig Jens Jørgen Bjerring (43), LIVA, er pr. 1/6 udnævnt til prokurist



Erhvervsrådgiver Kim Vammen (27), Viborg Filial, er pr. 1/6 udnævnt til kundechef og stedfortræder



Assistent John Bünger (26), Aarhus Filial, er pr. 1/6 udnævnt til kundechef i Kolding Filial



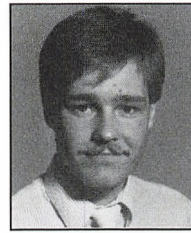
Kundechef Johannes Bentzen (37), Fredericia Filial, er pr. 1/6 udnævnt til bestyrer i Kruså Afdeling



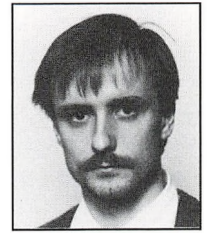
Assistent Alice Andersen (39), Alternative Salgskanaler, er pr. 1/6 udnævnt til fuldmægtig



Bestyrer Mette Bach (41), Sydhavns Afdeling, er pr. 15/6 udnævnt til bestyrer i Greve Strand Afdeling



Konsulent Bo Fuglsang (25), HandelsFinans A/S, er pr. 1/7 udnævnt til seniorkonsulent



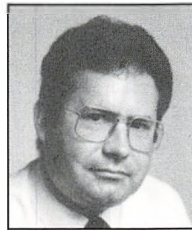
Fuldmægtig Henrik Schou Jørgensen (30), LIVA, er pr. 1/7 udnævnt til prokurist



Fuldmægtig Henning Wichmann (42), LIVA, er pr. 1/7 udnævnt til prokurist



Assistent Vivi Kring Krone (42), LIVA, er pr. 1/7 udnævnt til fuldmægtig



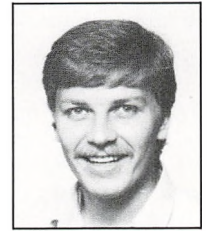
Fuldmægtig Carsten Høldam (35), Intern Revision, er pr. 1/7 udnævnt til afdelingschef



Systemkonstruktør Poul Vedde (44), Sc/Systemudvikling, er pr. 1/7 udnævnt til chefprogrammer



Assistent Lene Høgh (28), Silkeborg Filial, er pr. 1/7 udnævnt til fuldmægtig



Assistent Sten Husum Nielsen (30), Viborg Filial, er pr. 1/7 udnævnt til fuldmægtig



Assistent Jeanette Wulffeld (39), Nordens Plads Afdeling, er pr. 1/7 udnævnt til fuldmægtig



Assistent Niels Eric Klausen (25), Hvidovre Afdeling, er pr. 1/7 udnævnt til fuldmægtig



Assistent Margit Houmann (44), Region Sjælland Øst, er pr. 1/7 udnævnt til fuldmægtig



Assistent Inge Majdahl Nielsen (27), Koncern/Økonomi er pr. 1/7 udnævnt til fuldmægtig



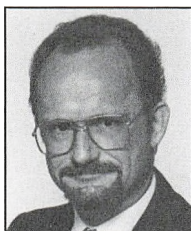
Assistent Jan Danielsen (24), ErhvervsCenter Glostrup, er pr. 1/7 udnævnt til fuldmægtig



Assistent Troels Jakobsen (26), ErhvervsCenter Gammeltorv, er pr. 1/7 udnævnt til fuldmægtig



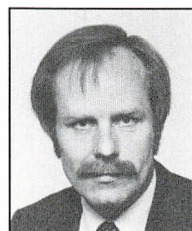
Fuldmægtig Hans Erik Lauesen (51), ErhvervsCenter Gammeltorv, er pr. 1/7 udnævnt til prokurist



Bestyrer Gerhard V. Hornuff (44), Hammelstrupvej Afdeling, er pr. 1/7 udnævnt til bestyrer i Sydhavns Afdeling



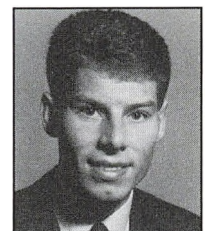
Fuldmægtig Allan Rosbech (34), Region Sydvestsjælland/Øst, er pr. 1/7 udnævnt til prokurist



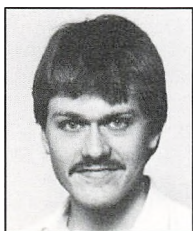
Prokurist Jørgen Fredslund-Hansen (46), Region Nordsjælland, er pr. 1/7 udnævnt til kontorchef



Assistent Helle Harder (35), Nærum Afdeling, er pr. 1/7 udnævnt til fuldmægtig



Assistent Tåre Sigvald Madsen (26), Store Kongensgade Afdeling, er pr. 1/7 udnævnt til fuldmægtig



Assistent Hans Lave Nielsen (26), Lyngby Afdeling, er pr. 1/7 udnævnt til fuldmægtig



Assistent Birgit Merry Aalborg (40), Ordrup Afdeling, er pr. 1/7 udnævnt til fuldmægtig



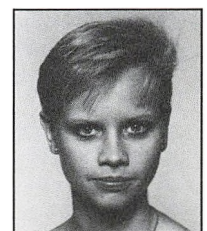
Kundechef Kjeld Storm (47), Ordrup Afdeling, er pr. 1/7 udnævnt til bestyrer



Kontorchef Ole Andersen (42), ErhvervsCenter Vejle, er pr. 1/8 udnævnt til administrationschef i Odense Filial



EDB-revisor Jonna Petersen (40), Intern Revision, er pr. 1/8 udnævnt til fuldmægtig



Assistent Tina Nielsen (26), Finans kunder, er pr. 1/8 udnævnt til fuldmægtig

ENGLISH SUMMARY

Page 2

The Fanø Blend of Tourism and Tradition

Ninety years ago, in the main street of the town of Nordby, on the island of Fanø off the west coast of Denmark, Copenhagen HandelsBank opened a branch. In those days, shipping was the basic industry. Today, it is tourism. *Vor Bank* visited the branch at the height of the season.

BY XENIA WIETH

The window overlooks the sea and the beach. But Anne Marie Frost does not have the time to enjoy the view. A steady stream of customers besieges the two cashiers throughout the day.

“We’ve had to do without holiday help this summer,” she says, “and we certainly notice it. We’re just too busy to give our regular customers that extra bit of service they’re used to. They expect the same reception as always, but there simply isn’t the time.”

The Fanø Branch has a staff of six, two of them part-timers. It has been the custom to send a helping hand from the mainland during the tourist season, but this year the powers that be said “no”. Consequently, the staff are hard pressed to serve the huge influx of holidaymakers needing spending money – especially the ones left high and dry because they have completely run out of cash.

“We have a lot of those – and they’re very time-consuming. So are the customers who want to cash a cheque but have no identification. We ring to their bank and give a description of the customer. We’re usually able to help, but it takes time.”

30,000 tourists

When the season is at its height in June, July and August, the population of the island increases ten-fold and the branch handles six hundred customers a day. Once the tourists have gone, the volume of transactions is reduced by two-thirds. Most people want to make withdrawals, since there is no automatic teller machine on the island. This has been a good season for the VISA/Dancard.

But the branch also has other customers: the regulars, who do not disappear when summer is over. In its ninety years on the island, the HandelsBank has gained a firm hold on the market for both personal and business customers.

“Our personal customers include many ships’ officers,” the branch manager, Simon Søndergaard, told us.

“The island has always been a base for seafaring men, and their particular way of life, which involves long periods away from home, does of course affect our business. We have numerous elderly well-established clients and a relatively large proportion of VIP clients. Many of them are also shareholders of the bank.”

Most of the bank’s business customers on Fanø are connected with the main industry – tourism, which supports 70-80 per cent of the island economy. The list includes camping grounds, estate agents and the local tourist office. But there are also a few small industries and one or two farmers. On the other hand, fishermen are few and far between. No trawlers operate from Fanø nowadays. Because of the tremendous difference in the tides (at low tide it is possible to walk a good part of the distance to Esbjerg), the Fanø fishermen are now based at Esbjerg. Fanø no longer has a proper harbour – only a ferry berth and a marina.

Neighbourly competitors

There is not much local competition. Fanø Savings Bank, which has been on the island for over a hundred years, and Den Danske Bank have branches in Sønerho on the southern point of the island, as well as in Nordby.

“We take a very relaxed attitude to competition. That’s the way it is in a small community like ours,” Simon Søndergaard told us. “We hold a meeting with the other branch managers each quarter to talk things over, and none of us are particularly interested in competing the pants off the others. There is room for all three banks.”

Even so, the name of the game is getting hold of new customers. This is not so easy in a community with a more or less constant resident population. However, from time to time, Fanø is host to large number of young people attending the maritime and navigational colleges on the island. Copenhagen HandelsBank has developed good contacts with these 16-17 year olds, and each crop of students is offered the chance of opening a Youth Account or a Young Shareholder Account.

“If we get hold of them early, they may keep up the client relationship even after they’ve finished their studies,” says Søndergaard.

Clubman

He was not born on the island, but came to Fanø two years ago, after fifteen years with the Rødekro Branch. Simon Søndergaard made it a point from the start to be a well-known face in the local associations, which are very active on Fanø.

“It’s a good way of approaching new customers,” he explained. Here, you don’t turn over your financial affairs to the first one that comes along. Everybody knows everybody, and you have to make sure your affairs are handled confidentially. I am the treasurer of two of Fanø’s biggest associations: the Fanø Ball Club and the Fanø Hunting Club. We have two indoor sports halls and a yacht club, you know. Moreover, the bank has made a donation to the new clubhouse by the marina.”

But tourism in its various forms is the real foundation of the economy. Inns and hotels, ten camping grounds and 2,700 summer houses stand ready each summer to accommodate the guests. However, it is obvious that visitors – whether from Denmark or nearby West Germany – are not as free-spending as they were. Simon Søndergaard puts it this way:

“There isn’t so much money around. Even though we have a lot of visitors, we’d like to see more being done to put Fanø on the map. We compete with holiday resorts along the whole of Jutland’s west coast. It’s a mystery why the local authority doesn’t do more to attract the tourists,” he says.

Fixed link

But it has to be on Fanø’s terms. While the rest of the country has been busy debating the fixed link across the Great Belt, the inhabitants of our little North Sea Island have been hotly debating a bridge to the Jutland Peninsula. The present ferry between Esbjerg and Fanø restricts the number of cars that can come from the mainland. It is not possible to make reservations, and delays of three to five hours are not unusual.

“On the other hand, a bridge can give rise to a host of problems,” says Simon Søndergaard. “Too many day-trippers could easily ruin the charm of the place. Besides, I don’t think we’ve got the money.”

Gammeltoft Goes Corporate

After a six-month trial run, the staff of the Corporate Business Centre at Gammeltoft in Copenhagen are in no doubt that the corporate centre concept is the right one. More importantly, our customers agree.

BY PER BLICHFELDT

Unknown strengths have been revealed. The pioneering spirit and hard work have carried the day. An efficient team has been welded together. And the customers like the result.

Martin Nissen, general manager of Gammeltoft Corporate Business Centre, is in no doubt that the decision to establish corporate centres was a good one, although he stresses that he can only speak for Gammeltoft.

"Of course, reorganisation hasn't been easy, but we're satisfied with the way things have gone," he says. "With very few exceptions, our corporate clients have been very pleased with the concept. They've been even more pleased to see that it works in practice. An important factor is geographical proximity to the customer. This has been reinforced by our new branch in Herlev, which is a growth area. Our customers out there warmly welcomed this move." Martin Nissen is emphatic about one thing. "We would probably have found it very hard going in the present competitive climate if we had not had a corporate business centre where expertise was concentrated. We're situated in an area where the competition for the attractive clients is unbelievably hard. But thanks to the corporate business centre, we're well-equipped to take up the challenge."

A glance at the centre's organisational chart shows that there is truth in Martin Nissen's contention that we have replaced the banking culture with a sales culture. Sales and client-related functions are in the majority, but administration, case processing and, in particular, credit monitoring are also in focus. A special control function has also been introduced. To put it simply, it ensures that cases are processed correctly – it might be called a kind of quality control. Another new departure is the assignment of two officers for the sole purpose of cultivating potential clients. The centre also has a finance desk. Both innovations have proved successful.

"Calling on potential customers is far

from being a new idea," says Hans Erik Lausen, who is based at Herlev. "But we have never done it in such a systematic way. It is my only job, so we're now giving this activity the time it takes."

Benign neglect

And it does, indeed, take time. Hans Erik Lausen has to do his homework thoroughly.

"We never go out to a client," he says, "unless we know in advance that he's a good prospect. We carry out an extensive and systematic exercise in fact-finding before we make a sales pitch in the form of a letter. A potential customer seldom reacts to a sales letter, but we always follow up with a phone call. This is the crucial phase. The prospect will, as often as not, tell us that he is satisfied with his present bank. Even so, we usually end up by making an appointment, and we are frequently able to offer the client some services that his present bank doesn't provide. Clients are often 'neglected' when it comes to forex or investment."

How have you fared?

"We think we've done pretty well. We've already brought a number of customers completely into the fold, and we have also persuaded several others to use us as their second bank. Apart from that, we have established a reputation for being an active outward-looking bank in this locality."

"Our good results probably also reflect our good name as a powerful corporate bank. It makes a certain amount of impression when you're approached by Copenhagen HandelsBank, I think I can safely say. But I would also like to stress our exemplary collaboration with the regional offices, which refer us to many prospects. Our co-operation with, for instance, the Trade Finance Centre and Investment Service is also very fruitful. As a salesman, I find it vital to have strong organisation backing me up."

The finance desk

Hans Erik Lausen mentioned that many clients were neglected when it came to foreign currency and investment. The Gammeltoft Corporate Business Centre has also done something about that by setting up a special finance service known as the finance desk.

"Our job is to give support to our three client groups," explains Bent

Rasmussen, who is in charge. "Only our major corporate clients used to get their information direct from Money Market and Foreign Exchange, but we can now reach a much greater number. This gives us a chance to establish closer relations between mid-market clients and the centre, the main advantage being that it increases our volume. Working closely with clients in the field of forex business also means that their payments are tied to the bank." The finance desk is doing a roaring trade. As *Vor Bank* went to press, the finance function was six months ahead of budget.

"We often accompany our consultants on visits to clients. I have a definite impression that we have taught the clients to think in terms of currency arbitrage and, at the same time, have removed its cloak of mystery. Our consultants have also become more familiar with foreign exchange and sell more currency products," says Bent Rasmussen.

On the investment side, the finance desk acts for several of the big law firms in the area. In collaboration with the Investment Service, it trades in the money deposited by clients or funds.

New culture

But the bank's new structure has brought many other benefits, insists Martin Nissen.

"We are now well on the way to having well-defined success criteria, and that gives an enormous boost to motivation," he says.

"It is also a big advantage to do our own pricing. We can now act quickly without having to make and discuss proposals, and this saves a lot of resources. Credit decisions are also quick and effective, because we have shorter lines of communication.

In connection with our reorganisation much attention has been given to the credit review function. It is important for this function to be strong and independent of the sales function and the everyday portfolio work, so as to allow us a basis for really going out and sell knowing that we have a high-quality credit portfolio."

Martin Nissen was full of praise for the three-day seminar rounding off the marketing, productivity and development report on the centre. "Trade report is an invaluable tool," he says. "We have drawn up an operational plan expressed in figures and a schedule for action. But the greatest benefit

probably came from having our management group work on the report. It has created a fantastic team spirit. We've thrown bureaucracy overboard and shortened the distance between the various levels of our organisation." For Martin Nissen personally the result is that he has more or less abandoned his office to take to the field with his troops.

"Only one small area still needs some nursing, but we should come round to that sometime this autumn: a more systematised co-operation with the regional units on the service given to our clients, including the establishment of a joint monitoring of competitors. Incidentally, our co-operation with the region has on the whole been very satisfactory, and we deem it vital that the responsible profit centres make our clients look at the bank as one whole.

"I think we are well on the way to achieving the goal we're all striving for: a change from a banking culture to a sales culture. but the key word is quality," Martin Nissen maintains. "Quality based on advice, service, speed, efficiency and credit expertise."

Page 9 Body Watching

Copenhagen HandelsBank was the first financial institution in Denmark to hire its own industrial physiotherapist. That was more than twenty years ago. For the past five years, Helle Giver has filled the job. She is one of the most travelled members of our staff. *Vor Bank* spent a day with her at our Viborg Branch.

BY XENIA WIETH

How are you feeling? When you go home in the evening, do you have a headache, suffer from muscular tension, feel restless? If you can say yes to any of this, it might be a good idea to have a chat with the bank's physiotherapist. She can help you to find the correct working posture, or make sure you get a new chair – if that's what is needed. Or perhaps merely raise your desk a few inches, so you can sit comfortably.

Helle Giver (46) is never short of work. She travels fifty thousand kilometres a year throughout the length and breadth of Denmark visiting our branches and helping the staff to the best possible physical working environment. "Best possible" because financial and practical considerations sometimes rule out ideal solutions. But a good working environment does not have to cost a fortune in new furniture and equipment. Helle Giver and the affected staff are often able to find a simple, inexpensive answer to a problem. For instance, Helle and Janne Nørskov of the Viborg Branch found that, if she placed a sloping wooden rest on her desk, Janne did not have to bend over when counting notes and she could avoid straining her neck and shoulders.

Own clinic

Helle Giver joined the bank in 1983, after having run her own clinic, with a staff of five, on the island of Bornholm. Her work at the clinic brought her into contact with several branch organisations and companies who used her as a consultant. That was around 1978, when legislation governing the working environment and industrial health services came onto the statute book.

"I learnt the practice of ergonomics (the adaption of tools and machines to the needs of the human body – ed.) in a hard school. On Bornholm, I dealt with people who worked in quarries and the fishing industry. You see a lot of people with really back-breaking, monotonous work," she says.

When she saw from an advertisement in a professional journal that Copenhagen HandelsBank was looking for an industrial physiotherapist, she jumped at the chance.

"I was attracted to the job, because it was a permanent position with a big company," Helle continues. "I also knew that Copenhagen HandelsBank was the only bank with its own industrial physiotherapist, so that must mean they took the job seriously. Other companies, including the banks (with the exception of the National Bank), rely on consultants and part-time therapists from outside. But it's a big advantage to be on the staff, because you get to know how things are done."

Helle started her career at Ejby, but moved to Aalborg when her husband got a job at Aalborg Hospital. From

her base in Aalborg, she covers the whole country – especially now that the bank's other industrial therapist has left for new pastures.

Needs support

"One thing every industrial physiotherapist in a big company has to learn," says Helle, "is not to play nursemaid to the employees. A lot of my colleagues make that mistake. They think they're supposed to rush round all the time correcting the way people sit, and so on. That doesn't do any good. People have to come to me if they have a problem. I can argue for a solution, but I can't change anything without the support of the staff."

Another important aspect is the co-operation that takes place between our physiotherapist and the bank's security groups. Every division and branch has a security group consisting of a representative of the staff and a representative of the local management. "An alert security group that takes its responsibilities seriously is extremely important," explains Helle, "and generally I have no complaints. The bank's new structure has been a great help, because the local head of administration is often the management representative in the group. It used to be the branch manager, who frequently had many other things besides the working environment on his mind."

Three problem areas

Helle says there are three problem areas in a typical branch. First of all, the cashier's place of work is invariably badly designed from an ergonomic point of view.

"The root of the problem is that the display unit and the printer are large. Cashiers have to turn around many times in the course of a day to work the printer and access the cash drawer. And, of course, they forget to swivel their chairs, seemingly preferring to twist their spines. I often advise cashiers to get rid of their chairs. If they stand up, they are forced to move their feet and walk around. That's good for the circulation. I've worked out that a cashier takes at least eight steps per customer, so it's actually good exercise," says Helle.

"Another problem is the desks. The steady influx of data processing equipment takes up more and more room. Many places, two people have to share one big screen which isn't positioned properly for either of them.

It's usually put in the middle, and the result is a lot of twisting of the neck, shoulders and back, as well as some very awkward work postures. If there's a set of drawers under the desk and no room for the person's legs, we have a real problem."

The bank messengers constitute the third problem – or rather the nature of their work does. "They often have to lift and carry heavy loads, such as coins, but only a few branches have ramps or chutes."

Incidentally, Helle receives most requests for help from female staff. "I don't have any immediate explanation," she says. "But it might be because they have the most monotonous jobs."

Body conscious

She notes that physical activity – in the form of jogging, training, sport and so on – has become very popular in recent years. This makes people – especially the young – more aware of their bodies. Our new trainees make the acquaintance of Helle within their first few days at the bank.

"I do a couple of sessions on the introduction course," she says. "I tell them about ergonomics and let them perform exercises on one another. And I'm always ready to go out and explain how to improve the physical working environment. I frequently receive calls from branches that want me to give a lecture for the staff. That's another aspect of my work."

Helle is emphatic about one thing. "I treat everyone the same – even the bosses. You know, there is no guarantee that an executive chair fits the person who has to sit in it."

During the autumn, she will be starting a project designed to "take the ergonomic temperature" of Copenhagen HandelsBank. Six branches are involved, and the results will be ready in the new year. Helle Giver has also, in collaboration with the Information Department, written several brochures on good and bad work postures various places in the bank. They will be published shortly under the generic title "Body and Job".



Forside:
Fanø er både turisternes og traditionernes ø.
Det præger også den lokale HandelsBank.
Reportage side 2.

Foto: Fanø Turistkontor.

Indhold	Side
Turister og traditioner mødes på Fanø	2
Nye tider i Gammel Torv	5
Ti-øren er faldet	8
Pas på din krop	9
Da Legoland blev til HandelsBankland	12
Højdespringer og bankassistent	14
Kvalitet er gratis	15
Banken Rundt	17
Sporten	18
Personalia	20
English Summary	28

Oversættelser:
HandelsBankens Oversættelsesafdeling