



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

5

1977



Temanummer:
**VERDEN
OG VI**



Fra
Direktionen

Dette nummer af VorBank har som tema: Verden og vi – et meget aktuelt tema i en tid, hvor vor hjemlige økonomiske politik i så højgrad er præget af afhængigheden af den øvrige verden.

Også for banken er forretningerne med udlandet af afgørende betydning, og udlandsforretninger er ikke kun noget, der vedrører de medarbejdere, der arbejder i Udlands-Afdelingen, men det er noget, vi alle berøres af i vort daglige arbejde, lige fra veksling af en 10-dollarseddel til rådgivning vedrørende vore kunders udenlandske finansieringsmuligheder.

Derfor er uddannelse på dette felt så væsentlig, og derfor vil vi endnu en gang opfordre til, at så mange som muligt benytter sig af bankens tilbud om studieophold hos vore udenlandske korrespondenter eller på sprogskoler.

Med de begrænsninger, der lægges for vore forretnings- og indtjeningsmuligheder herhjemme, er det naturligt, at vi lægger større og større vægt på mulighederne uden for landets grænser.

Vor indtræden i Nordic Bank, London, er den seneste bekræftelse herpå, og vi vil ikke stoppe dér. Det er vor agt, ved siden af udbygningen af samarbejdet med vore udenlandske korrespondenter, at udvikle et net af egne repræsentationer i udlandet, så vi kan give vore kunder den bedst mulige betjening overalt, til gavn for dem, men naturligvis også for os selv.

I den forbindelse er der brug for veluddannede folk til at repræsentere Handelsbanken på disse pladser, og vi vil gerne pege på de fremtidsmuligheder, der ligger heri for en række af bankens medarbejdere.

H. C. Østergaard

Handelsbanken

WORLD WIDE



Af pressechef Stig Andersen

Handelsbankens internationale ekspansion er ikke standset med etableringerne i først Zürich, derefter Paris og nu London.

Hver især har de blot været et skridt på vejen mod den internationalisering, som er nødvendig for en moderne storbank, der ønsker at tilbyde sine kunder den bedste service. Og London bliver ikke det sidste sted, hvor Handelsbanken opretter en filial eller et datterselskab udenfor landets grænser.

– Vi undersøger til stadighed mulighederne rundt omkring i verden, forsøger at lokalisere, hvor vore kunders behov vil opstå, siger vice-direktør Svend Kæstel. Vi gør det sammen med de tre skandinaviske banker, Svenska Handelsbanken, Den norske Creditbank og Kansallis-Osake-Pankki, som vi har et meget fint samarbejde med, men vi gør det også i høj grad selvstændigt.

– For der tegner sig et klarere billede inden for international banking i dag, fortsætter Svend Kæstel, et billede der viser nødvendigheden af at kunne operere udenlands, også for en bank i et lille land som Danmark.

Hvor kan man tænke sig fremtidige muligheder for en selvstændig etablering i Europa?

– Jeg synes egentlig, vi er dækket meget godt ind. Vi er med i Zürich, i et land udenfor EF, og vi er i Paris placeret midt i EF, og vi er nu med vort medejerskab af Nordic Bank Limited i London placeret i om ikke verdens, så i hvert fald Europas finanscenter. Samtidig giver Nordic Bank os en placering i Det Fjerne Østen.

Er der øjeblikkelige tanker om nyetableringer udenlands?

– Ja, og der er ingen der siger, at vi skal vente med at etablere os,

indtil kunderne er tilstede i det pågældende område. Det er sandsynligt, at vi – hvis vi klart fornemmer fremtidige muligheder – tager skridtet og etablerer os et sted, før kunderne er der, så vi har den nødvendige viden og erfaring i det øjeblik, kunderne kommer til stedet.

Det kan altså forstås således, at der arbejdes på muligheder udenfor Europa i øjeblikket?

– Ja.

Handelsbanken har ikke etableret sig i Luxembourg som Privatbanken og Den Danske Bank. Hvorfor ikke?

– Gennem vore hidtidige etableringer har vi ønsket at få betydelig

Udlandsområdets daglige »11-møde« (som altid var denne ledende forsamling af meget rejsende folk ikke fuldtallig).



medindflydelse i banker, som skulle kunne gøre forretninger – ikke mindst på udlandsfinansieringsområdet – for og med vore hjemlige kunder og derigennem styrke vor position på det hjemlige marked.

Vore datterbanker i Zürich, Paris og London har i høj grad kunnet leve op til vore forventninger om at udføre de omtalte forretninger på gunstige vilkår, ikke mindst fordi vi på grund af samarbejdet med de andre aktionærbanker har været flere om at bære omkostningerne. Samtidig har vi – fordi vi har et godt navn i internationale kredse – været i stand til at etablere den yderligere og nødvendige udlandsfinansiering for vore kunder hos vore udenlandske korrespondentbanker på særdeles konkurrencedygtige vilkår.

Jeg vil imidlertid ikke afvise, at vi kunne lave rentabel bankforretning i Luxembourg også, men det ville nok delvis blive på bekostning af vor hjemlige forretning.

□ Hvorfor er Luxembourg blevet et nyt finanscenter?

– Fordi Luxembourg har liberale bestemmelser for kapitalbevægelser, og fordi Luxembourg ligger geografisk bekvemt, ikke mindst for Tyskland. Men der er ikke nogen lokale forretninger at lave i Luxembourg.

Det er bankens erklærede mål at udvide sine internationale aktiviteter, siger vicedirektør Svend Kæstel i denne samtale med Vor Bank.

□ Er Luxembourg helt ude af billedet for Handelsbanken?

– Nej, for der sker jo stadig en udvikling. For blot at nævne en enkelt ting, så er der i forbindelse med de meget store projekter, vore kunder udfører i udlandet, flere bankforretninger, som ikke er direkte afledt af den danske eksport, og som derfor normalt ikke kan gøres fra Danmark. For disse forretninger gør vi hele forarbejdet herhjemme, og det kan have vores interesse – når disse forretninger får et tilstrækkeligt stort omfang – at gøre dem i eget regi i udlandet.

– Endelig må vi da også erkende, at der kan ligge en PR-værdi i at etablere sig i Luxembourg.

□ Kan det tænkes, at banken etablerer sig selvstændigt i Luxembourg alene for PR-værdiens skyld?

– Nej, det vil ikke blive en bestemmende faktor.

Selv om man ikke må se bort fra PR-værdien i et sådant datterselskab, så føler jeg ikke, at vi har mistet noget ved ikke at etablere os i Luxembourg, og vi har da heller ikke mærket noget pres fra vore kunder. Det vil nok heller ikke komme, så længe vi kan tilbyde fuldt ud så gode betingelser som de af vore konkurrenter, der har åbnet kontor i Luxembourg.

□ Men muligheden for ekspansion for en bank som Handelsbanken ligger på udlandssiden?

– Ja, med alle de restriktioner, der bliver påført dansk bankvæsen,

er udlandssiden et af de områder, banken kan videreudvikle sig på. Og det er da også naturligt, efter at udenlandske banker i stigende grad etablerer sig her i landet og får kontakt til en række store og mellemstore virksomheder, der ekspanderer i udlandet. Hvis vi vil opretholde vores forbindelse til disse kunder, er vi nødt til også at være tilstede i udlandet.

□ Det er altså ikke alene politisk dikterede restriktioner, der har provokeret os til at øge udlandsaktiviteten?

– Nej, men de politiske beslutninger herhjemme er i høj grad en medvirkende årsag efter min vurdering.

□ Hvor ligger konkurrencemulighederne for de udenlandske banker, som etablerer sig i Danmark?

– Begrebet betalingsformidling og de deraf afledte valutaforretninger spiller en væsentlig rolle. En række af de etablerede udenlandske banker har et verdensomspændende filialnet, og kan således tilbyde hurtig betalingsformidling. På dette område håber vi med vort medlemskab af SWIFT at få et apparatur, der gør os i stand til at konkurrere på lige fod med de store udenlandske banker. Men SWIFT er kun et teknisk apparat til sikrere og hurtigere betalingsformidling.

□ Men kan de udenlandske banker også tilbyde billigere penge?

– Nok ikke i det hjemlige marked for lån i danske kroner. På udlands-

Fra venstre områdechefen, vicedirektør Svend Kæstel, vicedirektør M. Dyhr, underdirektør F. Lumbye og kontorcheferne Ole Dam-Hendriksen, Alex Hansen, P. Schmalz-Jørgensen, Axel Henriksen, Jan Raffel, K. Hermansen og Knud Bojsen.





finansieringsområdet derimod vil de største internationale banker ofte kunne tilbyde de allerbedste betingelser, fordi de via et verdensomspændende filialnet disponerer over billig likviditet.

□ I hvor høj grad finder der produktudvikling sted i banken?

– Der foregår produktudvikling, også på udlandsområdet. Vi arbejder jo f.eks. med et begreb, der hedder "cash management" – det vil sige, at man hjælper kunderne til en optimal udnyttelse af deres betalingsstrøm. Begrebet er svært at definere, men det indeholder mange muligheder, hvis man har fantasi.

– Vi lægger stor vægt på kundevejledning, den aktive kontakt med kunderne, f.eks. ved erhvervsmøder eller enhedernes kundemøder, hvor der er mulighed for at kalde på ekspertise fra hovedsædet. Vi føler det som et område, hvor vi virkelig kan gavne vore kunder, og derigenem også os selv.

□ Det giver kontakt. Men hvad kan Handelsbanken så tilbyde, er vi fleksible nok?

– Ja, og fleksibiliteten kan f.eks. give sig udtryk i, at vi rejser sammen med kunder til udlandet og deltager i kontraktforhandlinger, hvor det drejer sig om finansielle forhold. Det er en service til erhvervslivet, som vi vil satse kraftigt på i de kommende år.

□ Sparekasserne er gået ind i konkurrencen om udlandsforretningerne. Hvad kan det betyde for Handelsbanken?

– Det er afgjort en udfordring. Vi må bestræbe os ekstra for at få nye ideer til gavn for vore kunder, men sparekasserne eller andre pengeinstitutter skal jo henvende sig til det samme marked som vi, og så

er det blot op til os at være dygtige nok.

□ Der er hentet folk i Handelsbanken til disse nye udlands-afdelinger. Betyder det et hul for os?

– Som førende bank må vi se i øjnene, at det er hos os, man kan hente de rigtige folk, hvis man vil starte en udlandsafdeling op. Og naturligvis kan det gøre ondt at miste dygtige folk, for en bredt uddannet udlandsmedarbejder får man ikke på et par måneder, det tager år. Men der er mange unge og dygtige kræfter i Udlands-Afdelingen, så vi regner med forholdsvis hurtigt at kunne fylde hullerne ud.

□ Handelsbanken har i en periode kørt, hvad man kan kalde »en lav profil« på arbitrage-området. Det har ændret sig?

– I slutningen af 1973 følte vi, at arbitragemarkedet havde taget en karakter, som vi ikke kunne lide. Det var for spekulativt præget, og omsætningerne i arbitragemarkedet

havde fået nogle dimensioner, som ikke altid harmonerede med de involverede bankers kapital-baggrund. Så vi besluttede kun at beskæftige os med de arbitrage-forretninger, som var affødt af vore kundeforretninger. Det kunne synes som et drastisk skridt, men kort efter kom Herstatt-krakket, og på denne baggrund må man sige, at beslutningen var rigtig.

– Men vi startede langsomt op igen, og er nu igen med i fuld udstrækning. Arbitrage-funktionen betyder jo uendelig meget, fordi man via arbitragemarkedet får en fornemmelse af valutakurs-udviklingen, som er afgørende for f.eks. valg af valuta i en finansierings-situation. Det er nødvendigt at kende arbitragemarkedet, hvis man skal kunne give kunderne den rette vejledning.

□ Der er altså tale om en generel opbakning af Handelsbankens udlands-aktiviteter?

– Ja, afgjort, og direktionen har også ved flere lejligheder sagt, at det er bankens erklærede mål at udvide sine internationale aktiviteter. ☺

Efter »11-mødet« var der lige en sag, der skulle drøftes med direktør H. C. Østergaard inden »12-mødet« i Direktionen.



VERDEN OG VI

Af Knud Meister



VERDEN OG VI var navnet på et ugeblad, som forlængst er gået til sine fædre. Det udkom for mange år siden, da verden endnu var enorm og fjern og det lille, isolerede Danmark i det store og hele var uden kontakt med resten af kloden. Naturligvis sejlede skibene, og vi havde gesandter (det var før ambassadørernes tid) rundt om ved hofferne. Men den almindelige dansker kom ikke ud at rejse med undtagelse af en ferietur til Harzen for de heldige og en færd til Rom for de helt utroligt heldige.

I dag er der ikke én, der hæver et øjenbryn, når man fortæller, at man lige er kommet hjem fra San Francisco eller Hong Kong, og at det er billigere at feriere på Rhodos end ved Løkken, véd enhver.

Alligevel er vi stadig hjemmefødsning og har en lang vej at gå, før vi her i kongeriget føler os som verdensborgere, – ja, bare som europæere.

Dette skyldes historien og ikke bare os. Cæsars legioner nåede så langt som til England, men satte aldrig deres sandalklædte fødder på

dansk grund. Karl den Store regerede ganske vist det europæiske fastland i det 8. og 9. århundrede, men kom aldrig over Ejderen. Han lod os danske i fred, og vi byggede Dannevirke for at holde os Europa fra livet. Vi var os selv nok – ligesom Henrik Ibsens Dovregubbe – og er det på mange måder endnu.

Kun tøvende nærmer vi os den øvrige verden, men denne verden sniger sig alligevel ind på os og indfarver vore forhærdede sjæle. Lidt efter lidt vil vor provinsialisme (for det er det jo) gå af os – men det tager tid.

Ungdommen er dog på vej, og det er bankerne også, hvad dette tema-

nummer af Vor Bank fortæller om.

Men jeg husker dog, at frisørmeisteren fortalte om sin bustur til Nord-Italien og sagde:

»Og så kom vi til en by, der hed Venedig, og alle gaderne var fulde af vand. Det er sandt, mand, det er så sandt, som at jeg står her!«

Vi vrider os af grin over amerikaneren, der tror, at Danmark er hovedstaden i Stockholm, men hvad hedder så hovedstaden i Australien? (*Rigtigt, Canberra!*) Og så i New York? (*Nej, det er Albany!*) Hvad angår vandet i Venedigs gader, må vi stole på frisørmeisteren.

Det er svært at være både lokalpatriot og verdensborger, men vi må se at få det lært. Siden »Verden og vi« udkom, er kloden skrumpet ind. Man kan flyve til New York på 3–4 timer (hvilket er den tid, det tager med DSB fra København til Vejle), og London og Paris ligger kun en timestids rejse fra vor egen hovedstad. Bankernes internationale samarbejde er – som vi ser det – virkelig snævert, og man drejer bare Los Angeles på telex'en, ligesom man drejer et 02-nummer.

Nu er det kun *os selv*, verden ligger og venter på. Det er udelukkende i vor traditionsbundne opfattelse, at verden er så stor, så stor. I virkeligheden er den kun vores baghave (eller forhøje, alt efter indstilling og smag), og dér står de og råber: »Kom ud og leg!«

Mens vi sidder ved fjernsynet og ser »Huset på Christianshavn«. ●

MÆRKEDAGE



Filialdirektør H. Wardelin-Larsen, Aarhus, kan den 17. november fejre 25 års dagen for udnævnelsen til filialdirektør for Aarhus Filialen.



Underdirektør Kjelde Mars fylder den 18. november 40 år.



Revisionschef Bjarke Frederiksen fylder den 18. december 65 år.



Direktør H. E. Johansen fylder den 30. december 40 år.



Hvor er der sket meget!

- og mere forestår, siger vicedirektør M. Dyhr

fang, er et resultat af denne virksomhed.

- Indførelsen af moderne telefon- og EDB-teknik har gjort kommunikationen med udlandet så hurtig, at beslutningstiden er reduceret til et minimum. Skærmterminaler i Arbitrage-Afdelingen viser dagen igenem aktuelle kurser fra banker i hele arbitrage-systemet, og meget manuelt arbejde er forsvundet.

- Bekræftelser af arbitrage-forretninger udskrives nu kun i begrænset omfang manuelt. Efter indtastning på Arbitrage-Afregningens terminaler i Holmens Kanal vil EDB-anlægget på Ottiliavej automatisk foretage al nødvendig bogføring og samtidig udskrive bekræftelsesbrevene til de banker, der er involveret

i de pågældende forretninger. Skal der i forbindelse med forretningerne foretages telegrafiske dækningsoverførsler, sker dette også automatisk via bankens automatiske telexafsende-system, som er sammenkoblet med EDB-anlægget. Også kontroltal udregnes og indgår automatisk i de afgående telex-ordrer. Fra det øjeblik en arbitrageforretning er indtastet på terminalen i Arbitrage-Afregningen, og indtil bekræftelse og/eller telexmeddelelse modtages af adressaten i udlandet, har ingen menneskehånd været i anvendelse. Bekræftelserne afsendes uden underskrifter, og al kontrol er indbygget i EDB-programmerne.

- For den, der har en tydelig erindring om forholdene på udlandsområdet 40 år tilbage i tiden, har denne udvikling et skær af uvirkelighed. Og så står vi her i Udlands-Afdelingen endda kun ved begyndelsen. Endnu flere tekniske ændringer forestår i de kommende år og vil gøre det daglige arbejde endnu lettere for os, forudsiger direktør Dyhr. ☉

Efter en periode som personalechef i 8 år vendte vicedirektør M. Dyhr i juli måned sidste år tilbage til bankens udlandsvirksomhed - med ansvar for administrative funktioner i Udlands-Afdelingen samt som chef for Arbitrage-Afdelingen, Arbitrage-Afregningen, Remburs-Afdelingen, Udenlandske Garantier og Udenlandsk Korrespondance.

Direktør Dyhr havde tidligere været beskæftiget med bankens udlandsvirksomhed i sammenlagt mere end 20 år, var således med i Remburs-Afdelingens ekstraordinært travle perioder før og efter 2. verdenskrig og var i 1953 med til at starte den internationale arbitragehandel, efter at den havde ligget helt stille siden krigsudbruddet i 1939.

Hvordan tegner udviklingen sig nu inden for disse områder, når man har været den på afstand i nogle år. Er der ting, der forbavser? Er der sket store forandringer?

På Vor Banks spørgsmål herom svarer direktør Dyhr:

To markante træk falder straks i øjnene. Arbejdet er blevet mere kundeorienteret, og den moderne EDB-teknik har holdt sit indtog også her.

Direktør Dyhr uddyber dette således:

- Medens det tidligere var god skik blot at udføre de forretninger, som kunderne kom med, er det nu en naturlig ting at kontakte disse enten telefonisk eller ved direkte besøg, dels for at rådgive og vejlede og dels for at pege på uudnyttede muligheder. At f.eks. antallet af valuta-terminsforretninger med kunder er vokset til det nuværende om-

Når der opstår valutauro

Af prokurist Esben Krogh

Ordet »valutauro« er i de senere år blevet anvendt oftere og oftere.

Mange forestiller sig i forbindelse med valutauro et uhyre i skikkelse af multinationale selskaber eller olie-sheiker, der grådigt kaster sig over valutamarkedet og efterlader det

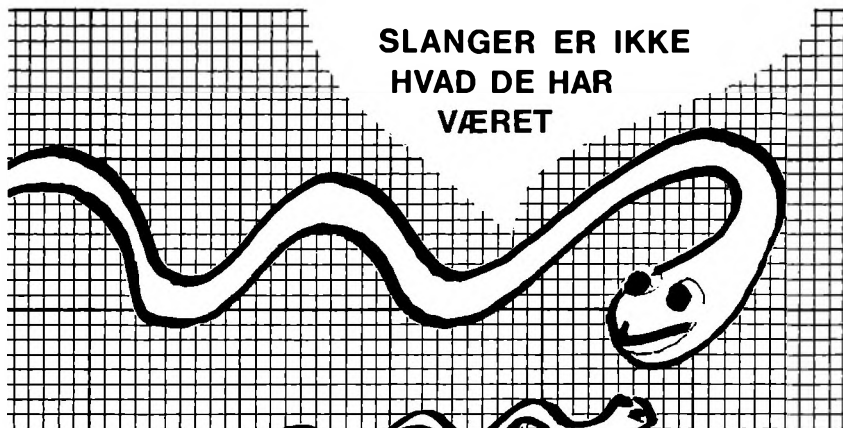
med en valutaslange, der krymper sig.

Slet så dramatisk behøver det imidlertid ikke at være. Spændinger på valutamarkedet kan f.eks. opstå, når der er forventning om ændringer i en eller flere valutaers værdiansættelse.

Tager vi udgangspunkt i vor egen valuta, den danske krone, kan spændinger meget hurtigt føre til uro.

Den økonomiske situation herhjemme er velkendt af alle og diskuteres dagligt af mange, både i aviser, radio og TV. Fra tid til anden nævnes en kronedevaluering

SLANGER ER IKKE HVAD DE HAR VÆRET



som den eneste løsning på vore problemer.

En skønne dag har alle disse diskussioner alligevel sat sindene i bevægelse, og interessen for valuta stiger. »Danske virksomheder spekulerer mod kronen« lyder en overskrift.

Der kan ikke direkte spekuleres mod kronen, men betalingsmønstret kan ændres, hvilket er det, der rent faktisk sker.

Nu begynder rygterne for alvor at svirre, og de breder sig som ringe i vandet. Der er ingen grænser for, hvad der »i fortrolighed« erfares fra udlandet om devalueringerprocenter og tidspunkter.

Hvordan rygter opstår?

»Er det rigtigt, at Nationalbanken har forladt valutamarkedet?« Spørges der kl. 16.30.

»Ja, det er rigtigt« svarer vi og tilføjer: »Det gør Nationalbanken hver dag kl. 16.00«.

»ÅÅH«.

Når der indgås termsforretninger med vore kunder, hvordan fastsættes så kurserne?

Har det noget med krystalkugler og kaffegrums at gøre, eller er det bare et spørgsmål om forudsigelser?

Det er ingen af delene, men en beregning af renteforskellen mellem de involverede valutaer, som i det følgende viser, at det ikke altid koster kunden noget, men at vedkommende endog kan få en gevinst.

Vor kunde (K) eksporterer i US\$ og vil gerne vide, hvor mange kroner han kan få for sine \$ om 3 måneder. Han er lidt bange for dollarens udvikling og mener, den vil falde i værdi inden længe.

Han ringer til Arbitrage-Afdelingen (A).

K: »Hvad er kursen for \$ om 3 måneder?«

A: »Bankens køb eller salg?«

K: »Det er mig, der sælger.«

A: »Et øjeblik 600 + 6 kroner«.

K: »De mener altså, at \$ kursen vil være 606 om 3 måneder? Hvorfor betaler I mere end kursen idag? Tror I da selv, at kursen vil stige mere, for så skal jeg da vente med at sælge?«

A: »Nej, det er renteforskellen

mellem dkr. og \$, der giver dette tillæg«.

K: »Nå, det er også ligemeget, jeg tjener lidt ekstra på denne måde og skal ikke tænke mere på dette.... Jeg sælger 100.000 dollars«

De 100.000 dollars, vi skal modtage, sælger vi allerede nu og får dkr. 600.000 derfor. Vi har nu solgt nogle \$, som vi ikke har, hvorfor vi må låne disse i Euromarkedet i 3 måneder, hvorimod vi kan udlåne de danske kroner i samme periode.

\$ 100.000 à kurs 600,00 dkr 600.000
+ rente 3 mdr. à 12 %

p.a. af 600.00 18.000

- rente 3 mdr. à 8 %

p.a. af \$ 100.000 = \$ 2000 12.000

dkr 606.000

svarende til 600,00 + 6,00.

Dette er blot et eksempel på en af de udregninger, der kan foretages, når der siges »Et øjeblik«, samtidig med at kursudviklingen følges på fjernskrivere, telefoner og Reuter Monitoren's skærm, og den sidste halve kop kaffe, der væltede, tørres op. Pengestrøm? Nej, kaffe!!

Weekenden bragte nyheden om, at skr. forlader slangen og dkr. og nkr. devaluerer med 5 % over for DM, Hfl. og Bfrs.

Alt ånder igen fred, indtil den næste dråbe får bægeret til at flyde over.

Ⓞ

Det er måden man skriver på

- en naturlig, ligefrem og navnlig venlig tone

Af kontorchef H. Johnsen

»Ak ja, dansk er et svært sprog« er en replik, der ofte falder én i ørerne, og når man ser de forsynelser, der forekommer i breve, aviser og tidsskrifter – og desværre danner vor egen interne kommunikationsstrøm ingen undtagelse – er man tilbøjelig til at give vedkommende medhold.

Det er åbenbart vanskeligt at formulere sig korrekt på vort modersmål, og det ser ud til, at der er en stigende tendens til ikke at tage det så nøje med hverken form eller indhold. Man taler så meget om kronens devaluering. Den får vi dog til en vis grad kompensation for i form af dyrtidstillæg, men sprogets devaluering – og forurening med for den sags skyld – udvikler sig uantastet.

Dette er noget, man specielt mærker som korrespondent. Det er nemlig, når en tekst skal oversættes til et fremmed sprog, at vanskelighederne viser sig. Det kræver undertiden næsten detektiviske evner at finde meningen bag de kringledede sætninger.

Det er blandt andet disse vanskeligheder, vi i Udenlandsk Korrespondance har til opgave at overvinde, men det er – med et udtryk fra vor berømte eventyrdigter – just det interessante ved det: ikke blot at oversætte direkte til engelsk, fransk eller tysk, men på det fremmede sprog at udtrykke netop det, der ligger i den danske tekst (hvis

Glimt fra Udenlandsk Korrespondance. I forgrunden Lene Hesselberg, stående H. Johnsen og B. Murphy.



vi da ikke – hvad vi ofte foretrækker – selv redigerer den udenlandske tekst på grundlag af løse »oplæg«).

Som lidt krydderi på denne lingvistiske anretning anfører jeg her nogle sprogløse blomster, som jeg har plukket på kreditoplysningernes overdrev:

Vi har set selskabets regnskab, men dette giver os ikke lejlighed til at udtale os.

Firmaet importerer udenlandske mærkevarer.

Omspurgte er solid og stabil. Han standsede sine betalinger i juni 1974 men kører stadig videre.

Hele aktiekapitalen er ikke inakt.

Sørensen har fornylig etableret sig som et anpartsselskab.

Nævnte vekselforpligtelse skulle kunne indrømmes.

Om X ved vi kun, efter mundtlig samtale med indehaveren, at det går godt.

Omspurgte er startet uden større midler og har investeret betydelige beløb.

Af hensyn til den ringe egenkapital tilråder vi personlig hæftelse af X.

I de år, firmaet har eksisteret, har det oparbejdet en stor omsætning.

Han har afhændet virksomheden på grund af stærk konkurrence fra anden side.

Omspurgte skræver tilsyneladende over for meget, vi håber, bukserne holder.

Det kunne af det foregående se ud, som om vi i UK er negativt kritisk indstillet til vort job, men det er naturligvis ikke tilfældet. Det at beskæftige sig med sproglige problemer er noget levende og inspirerende. Kun kan man sige, at det måske er lidt utilfredsstillende, at vi sjældent eller aldrig ser, hvad der kommer ud af vore anstrengelser, idet det er de »sagsbehandlende« afdelinger, der modtager reaktionerne på dem.



Kontorchef H. Johnsen: »Udenlandsk Korrespondance er til for hele banken, altså også for afdelinger og filialer«.

Der sker jo også en konstant udvikling i korrespondancesproget. Hvor det tidligere var den tørre, konstaterende brevstil, der karakteriserede bankkorrespondancen, har vi i de senere år bestræbt os på at anvende en naturlig, ligefrem og navnlig venlig tone i vore breve, og ændringer i terminologien – betinget af den teknologiske og økonomiske udvikling – finder jo også til stadighed sted.

Det er klart, at en bank – som alle andre erhvervsvirksomheder, der har noget at sælge – gerne vil reklamere for sine produkter (serviceydelser), og det at pleje sit image er et af midlerne. En del af dette image skabes ved den måde, banken meddeler sig på til kunder og forbindelser, og vi i UK føler, at bankens korrespondance er et vigtigt led heri.

Naturligvis er der også inden for vort område en del rutinearbejde, serier af enslydende breve f. eks., men her hjælper den moderne tek-

nik os: Magnetkortskrivemaskiner med hukommelse »oplagrer« teksterne og udskriver dem automatisk, når de beordres til det. Men også på anden måde er de avancerede maskiner os til stor nytte, nemlig når det drejer sig om egentlige oversættelsesarbejder: foredrag, artikler til vore udenlandske publikationer, årsberetning m.m., idet rettelser, tilføjelser og omskrivninger ikke er det enerverende arbejde, det var tidligere.

Jeg kan i denne forbindelse ikke lade være med at tænke på de »gode« gamle dage, da det ikke var ualmindeligt, at et brev, om det så kun drejede sig om en kommafejl, blev returneret til oversætteren med en fed rød streg ned over hele siden! Så kunne der godt være nerver på ved omskrivningen.

Med sin centrale placering i hovedsædet er det klart, at UK først og fremmest formidler ledelsens og »stabsafdelingernes« korrespondance med udlandet, men det bør nævnes, at UK er til for hele banken, altså også for dens afdelinger og filialer, så at disse – når det drejer sig om vanskeligere opgaver – kan få hjælp og vejledning herfra.

Til slut vil jeg gerne – i anledning af min forestående sortie – frembringe et ønske til benefice for mine dygtige kolleger i UK: at der måtte brede sig en større forståelse for betydningen af, at de store og vanskelige opgaver tilgår os i rimelig tid, inden de forventes færdiggjort.

INTERNATIONALT BANKTEKNISK SAMARBEJDE

Af kontorchef
Axel Henriksen

»Ingen får, hvad de ønsker, og alle får noget, de ikke kan lide«. Denne definition af begrebet »kompromis« beskriver ganske godt resultatet af det arbejde, der udføres af Det Internationale Handelskammers »Commission on Banking Technique and Practice«.

Sammen med en kollega i Den

Danske Bank af 1871 har jeg i en række år repræsenteret Danmark i den nævnte kommission, hvor jeg nu er viceformand.

Kommissionens møder afholdes i Handelskammerets hovedsæde i Paris med deltagelse af et halvt hundrede medlemmer. Arbejdet omfatter ikke blot drøftelse af egentligt



Fra Remburs-Afdelingen med dens godt 50 medarbejdere. I forgrunden fra venstre: prokurist Frede Hemmingsen, afdelingens leder kontorchef Axel Henrichsen, kontorchef Johannes Andersen, prokurist Ragnhild Lock-Andersen, fuldmægtig Ole Iversen og fuldmægtig Henning Christensen.

bankfaglige emner, men også behandling af andre spørgsmål, hvor bankmæssig ekspertise kan være et værdifuldt bidrag til opgavernes løsning.

Blandt de mange regler, som Handelskammeret har udarbejdet, kan nævnes Bankkommissionens velnok bedst kendte »barn«, Ensartede Regler og Usancer vedrørende Remburser, som anvendes i praktisk taget alle verdens lande. Den seneste revision af reglerne blev afsluttet for nogle år siden.

Et andet eksempel fra kommissionens arbejdsområde er Ensartede Regler for Inkassobehandling af Kommercielle Appoints, der i disse år er genstand for revision. Arbejdet hermed vil forhåbentlig kunne tilendebringes senest i 1978.

Til udførelsen af arbejdet med at udarbejde nye regler eller foretage revision af bestående, nedsætter kommissionen mindre arbejdsudvalg, "Working Parties", med deltagelse af 6-8 personer fra forskellige landeområder. Til støtte for arbejdet indhenter Handelskammeret kommentarer fra medlemslandene. De bestræbelser, der udfoldes for at samordne de mange synspunkter, som naturligvis er affødt af bl.a. bankmæssige kutymer i de enkelte lande, må ofte munde ud i kompromisløsninger.

I arbejdsudvalget vedrørende inkassoreglerne er jeg blevet tildelt hvervet som formand.

Udvalgsarbejdet omfatter ikke blot møder, men giver også anled-

ning til udtrakt korrespondance, både mellem medlemmerne indbyrdes og med Handelskammerets sekretariat i Paris.

Når et arbejdsudvalg er kommet frem til et resultat, fremlægges dette i kommissionen til drøftelse, ligesom det udsendes til medlemslandene til udtalelse og – forhåbentlig – godkendelse. Handelskammeret lader også regeludkastene tilgå De

Kontorchef Axel Henrichsen, Remburs-Afdelingen, som er viceformand i Det internationale Handelskammers „Commission on Banking Technique and Practice“, fortæller her om bankeksperternes internationale samarbejde i ICC.

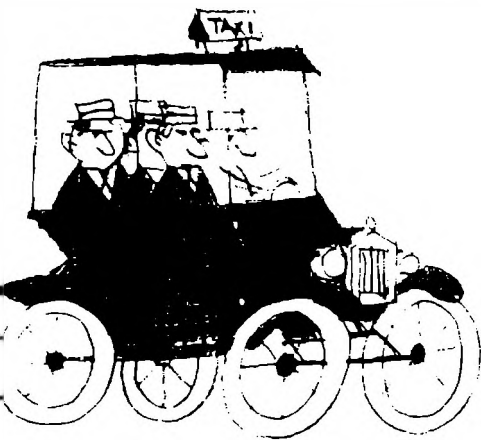
Forenede Nationer, således at lande, der ikke er tilknyttet Handelskammeret, også kan få lejlighed til at ytre sig og i givet fald få indflydelse på reglernes udformning.

Den omstændighed, at så mange, mere eller mindre direkte, lader deres røst høre, er naturligvis ikke fremmede for den hastighed, hvorved arbejdet afvikles, omend det dog må anses for en undtagelse, at arbejdet med udarbejdelse af internationale regler for garantier stod på i mere end 10 år. Reglerne er endnu ikke publiceret, idet Handelskammeret først afventer »grønt lys« fra De Forenede Nationer.

I tilslutning til møderne i Handelskammerets "Commission on Banking Technique and Practice", som finder sted et par gange om året, er vi nogle få repræsentanter fra kommissionen, som mødes i et ad hoc arbejdsudvalg med repræsentanter for banker i de socialistiske lande. På disse møder gennemgås de problemer, som kommissionen beskæftiger sig med, og de socialistiske lande, som i øvrigt står uden for Handelskammerets medlemskreds, får dermed lejlighed til at følge med i arbejdet og til at bidrage til det.

Endelig skal omtales – uden at denne redegørelse dog derved bliver udtømmende – at jeg sammen med kommissionens formand og en fransk og en tysk repræsentant danner en lille arbejdsgruppe, der har til opgave at behandle de remburs-tekniske spørgsmål, som Handelskammeret modtager fra nær og fjern, til udtalelse. Der er som oftest tale om forhold, der har givet anledning til disput mellem to banker, eller mellem en bank og dennes importør- eller eksportørkunde, og hvor man da ønsker en ekspertudtalelse fra Handelskammeret.

Skal arbejdet i kommissionen og udvalgene kort karakteriseres, må det blive med »interessant, men krævend«. Hvad der ikke bør undervurderes, er dertil den kontakt, der skabes ikke blot med fagfæller, men også med repræsentanter for handelsverdenen, transport, forsikring m.m.



1000 km i taxi – gennem sandstorm

Udlands-Afdelingen styrker bankens internationale image, og de rejsende medarbejdere møder både gæstfrihed, farer og besværligheder

Af Knud Meister

I de sidste tolv måneder har Udlands-Afdelingens medarbejdere aflagt besøg hos 345 banker rundt om i verden, og afdelingen på Kongens Nytorv har modtaget 400 besøg af ialt henvend 700 internationale bankfolk.

De travle mennesker bag den aflåseede dør på anden sal i Erichsens Palæ har hele verden som arbejdsplads, og der er i hvert fald mere end 6000 banker og bankfilialer kloden rundt, som kender adressen i Holmens Kanal. En del af dem har kontoforbindelse.

Bankernes verden er stor, og det véd Udlands-Afdelingen, som pr. brev, telex, telefon og personlige besøg holder forbindelserne vedlige og arbejder for (som der står i stillingsbeskrivelsen for afdelingens kontorchefer) gode relationer til udenlandske banker og kunder.

Forleden fortalte tre af afdelingens ledende medarbejdere, underdirektør, cand.jur. Flemming Lumbye, kontorchef, cand.merc. Ole Dam-Hendriksen og kontorchef P. Schmaltz-Jørgensen om disse opgaver og gav os malende beskrivelser af rejseaktiviteten og rejseoplevelserne i fjerne lande.

Den personlige kontakt

At de personlige kontakter spiller en betydelig rolle for løsningen af de mangeartede opgaver, der påhviler afdelingen, siger sig selv. De bidrager til at udvide bankens an-

del i de totale udlandsforretninger i Danmark og til at styrke Handelsbankens image som en international orienteret bank.

Retningslinjerne for arbejdet lægges af Udlandsdirektionen. Det omfattende net af korrespondenter: (banker og bankafdelinger) må naturligvis udbygges efter disse linjer. Udlands-Afdelingens ledende medarbejdere deltager tillige i kundeforhandlinger og overvåger, at banken modtager et tilfredsstillende antal forretninger fra korrespondentbankerne i forhold til de forretninger, disse banker selv har modtaget.

Der er også løbende kontakt med udenrigsministeriet, med erhvervsorganisationerne, de udenlandske ambassader og så videre, og der deltages i kongresser, konferencer og kurser, som er af betydning for bankens placering i det internationale bankbillede.

På farten

Alt dette og mere til gør det nødvendigt at være på farten, og denne zigøjntilværelse undgår ikke at føre både drama og lystspil med sig.

Det kan være morsomt at møde andre folkeslag (og nu og da få bekræftet, at Danmark er et meget lille areal på en globus og, for mange af de udenlandske forbindelser, et meget, meget fjernt sted!) Det kan også være besværligt at færdes langt fra Holmens Kanal.

Hør blot om, da Lumbye og Schmaltz-Jørgensen var i Egypten. De skulle besøge 5-6 banker om dagen, og rejseplanen var minutløst udarbejdet. Men så havnede de i en sandstorm, der lukkede flyveruten fra Assuan til Cairo. Hvad skulle de gøre?

De tog en taxa!

Det lyder enkelt, men køreturen var på 1000 km og varede 16 timer.

Den glemte håndbremse

Eller da Dam-Hendriksen ved en vejspærring med legitimationskontrol i Zaïre var så hurtig til at række en politimand sine papirer, at han forsømte at trække håndbremsen på sin bil.

»Pludselig så det ud, som om den sorte soldat flyttede sig,« fortæller han, »men det var nu bilen, der kørte! Jeg blev arresteret på stedet og ført til politihovedkvarteret – i øsende regnvejr.

Heldigvis er der i Zaïre tre militære korps – politi, gendarmeri og infanteri – som egentlig skulle samarbejde, men ikke altid enes lige godt. Denne uoverensstemmelse kom mig til gode. En højerestående officer fra et andet korps end det, der havde arresteret mig, gav en kontraordre, og så slap jeg fri. Ellers, fortalte man mig, kunne jeg for den sags skyld godt have risikeret at få en enorm bøde og tre måneders fængsel for den glemte håndbremse. Sådan er nu engang vilkårene«.

Farlige isterninger

Lad os gå let hen over, at alle de tre omfartende bankfolk fra Udlands-Afdelingen trods alle forsigtighedsregler har måttet opleve de menneskelige besværligheder, som fremmed mad – og isterninger af vand fra mildest talt mindre kildeklare brønde – fører med sig.

Men arbejdet er spændende og forbindelserne interessante. Modtagelserne er venlige, og bankfolk verden over udgør et fagligt broderskab, som slår broer over de nationale grænser og udligner de raciale forskelligheder.

Der skal naturligvis sprogkunderskab til og en stadig ajourført viden om økonomiske, politiske og kulturelle forhold kloden rundt.



Direktør H. E. Johansen og direktør J. V. Setterberg hos Singapores nationalbankdirektør, Elizabeth Sam.

SINGAPORES HOFFMEYER:

BANKER I DAG MÅ ARBEJDE INTERNATIONALT

Den 1. september afleverede direktør H. E. Johansen en erklæring til Singapores nationalbankdirektør. I erklæringen skriver Handelsbankens ledelse under på, at banken med sin kapital står bag Nordic Banks afdeling i Singapore.

Singapore byder gerne udenlandske banker velkommen, og det har resulteret i, at 72 internationale banker i dag har en filial i Singapore, der således er Det fjerne Østens førende finanscenter. Og for

at opbygge et seriøst finanscenter kræver myndighederne bl.a. en sådan erklæring fra moderbankerne.

Overrækkelsen af erklæringen fandt sted på nationalbankdirektørens kontor midt i millionbyen Singapore og varede ganske kort. Den blev fulgt af en uformel snak mellem nationalbankdirektøren, direktør Johansen og direktøren for Nordic Banks Singapore-filial, J. V. Setterberg, om det europæiske slangesamarbejde og samarbejdet i EF.

Nationalbankdirektøren i Singapore er en dame.

Elizabeth Sam hedder hun, er midt i trediverne, køn og særdeles charmerende. Hun har titel af chief manager for The Monetary Authority of Singapore, MAS, og er som sådan en af de tre mest indflydelsesrige personer i Singapore.

Elizabeth Sam er uddannet i økonomi ved Universitetet i Singapore. Var indtil 1970 ansat i Singapores finansministerium, og blev i 1970 ansat i MAS, da dette blev startet. Siden april har hun været centralbankens topchef.

Hun føler det som en stor opgave at styrke Singapores position som Det fjerne Østens finanscenter. Midlerne er bl.a. en udstrakt service overfor de udenlandske virksomheder, som ønsker at slå sig ned i Singapore, et veludbygget kommunikationsnet og et omfattende nybyggeri, der sikrer velegnede lokaler til de virksomheder, der etablerer sig i landet.

– Og så har vi den store fordel i forhold til Europa, siger Elizabeth Sam, at vi på grund af tidsforskellen kan holde hjulene i gang døgnet rundt. Vi kan arbejde, når Europa sover.

– Men hvad kan internationale banker, f.eks. Nordic Bank, gøre for Singapore?

– Først og fremmest kan bankerne gøre noget for sig selv, siger Elizabeth Sam. For banker i dag må arbejde internationalt. Man kan ikke klare sig med de opgaver, der er i ens eget land, man må se længere ud, og Det fjerne Østen er nu engang en stor del af verden. Samtidig ligger Singapore geografisk godt for Østen, og er et af de mest udviklede områder herude. Men selvfølgelig får vi også noget igen ved at være åbne overfor udenlandske bankers etablering i Singapore.

– Det giver beskæftigelse, men væsentligst er nok, at det giver os mulighed for at få uddannet folk, at få opbygget en selvstændig ekspertise. Ved at samarbejde med udenlandske banker lærer vi jo mere end almindelig banking. Vi lærer at arbejde internationalt, slutter nationalbankdirektør Elizabeth Sam.

Udenlandske banker i Danmark (alle tal pr. 31.12.1976)	Indlån i mia. Dkr. globalt	Antal ansatte globalt	Rangfølge i "American Bankers" årlige opgørelse over verdens 500 største banker målt efter indlån
Filialer			
American Express Bank A/S *)	18,1	5.000	171
Bank of America	368,2	70.000	1
Chase Manhattan Bank N.A.	225,7	28.400	6
Citibank, N.A.	295,8	25.000	2
Standard Chartered Bank Ltd.	67,9	***) 9.000	65
Repræsentationskontorer			
Banco di Roma	73,8	12.700	64
Banco di Sicilia	40,5	7.200	99
Banco Hispano Americano	46,4	17.000	87
Bankers Trust Company	102,5	12.500	43
The Barclays Group of Banks	176,2	90.000	11
Commerzbank	152,6	17.800	18
Credit Lyonnais	219,5	49.000	7
Wells Fargo Bank	63,4	12.500	67
Kjøbenhavns Handelsbank	17,1	5.400	159

*) 100 % ejet datterbank ***) Antal medarbejdere i UK.

DIALOG MED EN VIRKSOMHED

Et godt forhold til sin bank, det er bl.a. »når man forbereder sig til et møde med banken på en måde, som var det en embedseksamen, man skulle op til«. »Men«, siger direktør Hans Tyndeskov, A/S Kongskilde Maskinfabrik, »det kræver også en indsats fra banken, at den sætter sig ind i virksomhedens økonomiske forhold. Så kan man til gengæld også opleve, at der virkelig er tale om rådgivning, og at virksomheden tillægger det helt afgørende betydning, hvad banken siger og rådgiver med«.

Kongskilde Maskinfabrik er en kendt, men udenfor branchen nok lidt upåagtet virksomhed otte kilometer syd for Sorø. I alt er mere end 900 mennesker beskæftiget med fremstilling og salg af landbrugsredskaber, siloer, tørringsanlæg, transport-anlæg m.v. Omkring halvdelen er beskæftiget »ude i verden«, dels med produktion i egne datterselskaber, dels med salgsvirksomhed.

Kongskilde er et typisk eksempel på en virksomhed, som Handelsbanken – og ikke mindst Handelsbankens Udlands-Afdeling – har et nært samarbejde med, og som følge deraf også med jævne mellemrum aflægger et besøg. Og som en anden af Kongskildes direktører, P. Leschly siger: »Meget vigtige besøg, for-

di vi med denne kommunikation med vores bank bliver opmærksom på nye tendenser, udviklinger omkring valutaspørgsmål og lignende. Banken har et sammenligningsgrundlag, som vi ikke selv kan etablere, og banken har en erfaring, som kan fortælle os lidt om, hvor gode vore ideer er«.

Et sådant kundebesøg former sig som et uformelt møde mellem to parter, der arbejder for de samme interesser, hvor der tales om helt generelle ting, f.eks. udviklingen på valutamarkedet eller situationen på eksportmarkederne, om finansieringsproblemer og udsigterne for de kommende år. Og hvor der dykkes ned i specielle problemer for virksomheden. Kort sagt: En dialog mellem en virksomhed og dens bank.

Vor Bank overværede et sådant kundemøde forleden. Fra Kongskilde deltog administrerende direktør H. Bach, direktør H. Tyndeskov, direktør og civilingeniør Mogens Petersen, marketingdirektør P. Leschly, prokurist C. Larsen og regnskabschef M. Brandt-Nielsen. Fra Handelsbanken underdirektør S. Willemann, underdirektør P. Mathiesen og kontorchef Alex Hansen.

Selskabets regnskaber og kreditter drøftes og gennemgås normalt med direktør H. Gade, og direktør

Gade havde netop haft et sådant møde med Kongskilde, men til orientering for Udlands-Afdelingen gennemgik prokurist C. Larsen Kongskildes driftsregnskab for 1976/77, der afsluttedes 30. juni. Det er baseret på indberetninger fra Kongskildes datterselskaber og filialer verden over samt naturligvis på resultaterne i moderselskabet. Det er vigtigt for virksomhedens ledelse at kende resultaterne og udviklingen i de enkelte selskaber, og selv om moderselskabet afholder visse vigtige udgifter, bl.a. de såkaldte kapacitets-omkostninger, giver regnskabet et klart billede af resultaterne de enkelte steder.

Direktør Mathiesen gav udtryk for, at Kongskilde havde opnået et pænt resultat, »ikke mindst i denne tid« og sagde videre, »at man jo i øjeblikket lever usikkert, så snart der er tale om valutakurser«. Han ville derfor gerne have uddybet, hvilke valutakurser Kongskilde reg-



Fra venstre: P. Mathiesen, Alex Hansen, P. Leschly og S. Willemann, Mogens Petersen, H. Tyndeskov og H. Bach.



BANKEN BESØGER KONGSKILDE MASKINFABRIK

Af pressechef Stig Andersen

ner med i regnskabsopgørelsen – om det er kurserne pr. 30. juni eller det er et gennemsnit over hele regnskabsåret.

Det førte samtalen ind på det mere brede spørgsmål om, hvordan Kongskilde »arbejder« med valutakurser. P. Mathiesen ønskede at vide, om Kongskilde fører valutapositionsskemaer, så virksomheden løbende kender sine risici og sine tilgodehavender ude omkring i verden.

Direktør H. Bach: Vi sidder ikke hver eneste dag og foretager beregninger over vores situation, men naturligvis er hele valutaproblemet noget, vi har for øje.

Direktør Mathiesen: Det er også noget, vi fra banken må anbefale. Det viser sig jo, at kurserne svinger meget, og der er normalt store penge at hente ved at følge nøje med i kursbevægelserne. Ikke mindst for en udpræget eksportvirksomhed som Kongskilde, der også finansierer sig i udlandet. Vi har flere kunder, der med stor fordel benytter sig af et særligt og meget enkelt valutapositionsskema, som Handelsbanken har fremstillet. Vi må ikke glemme, at vi i hvert fald i Danmark lever i en valutamæssig meget usikker periode, og at vi lige så godt kan indstille os på nogle reguleringer hen ad vejen.



Virksomhedens store udstillingshal, hvor en række af dens produkter præsenteres.

Direktør Bach: På grund af nogle forudsigelser i en af Handelsbankens publikationer her før devalueringen gjorde vi nogle reguleringer. Og det tabte vi på.

Direktør Mathiesen: Vi er normalt tilbageholdende med forudsigelser, for det kan føre til panikhandling, og det har vi tilsyneladende et eksempel på her.

Direktør Bach: Måske er bankens valutapositionsskema noget for vores regnskabschef, Brandt-Nielsen, at tage op. For er der penge at tjene, kan vi naturligvis lige så godt benytte muligheden.

Direktør Mathiesen: Kom eventuelt ind i bankens hovedsæde en dag og brug noget tid sammen med vore folk. Så skal vi nok finde frem til noget, der passer ind i Deres system

– og der må helt sikkert være noget at hente i Kongskildes tilfælde.

Regnskabschef M. Brandt-Nielsen: Det tilbud vil jeg meget gerne tage imod.

Direktør Mathiesen: Ja, og senere kan en af vore medarbejdere komme ned på Kongskilde og få indpasset systemet der, hvor tallene er.

Således kommer der ofte konkrete resultater og et nærmere samarbejde mellem banken og erhvervsvirksomheden ud af kundemøderne. På det aktuelle møde mellem Handelsbanken og Kongskilde Maskinfabrik blev der også mere detaljeret snakket om finansiering af byggeri, en snak der også resulterede i opstillingen af konkrete muligheder. Men der blev også talt mere generelt om udsigterne for det kommende år,



om udviklingen i Kongskildes datterselskaber og om selve de produkter, som fremstilles på Kongskilde.

Kongskilde begyndte i det små. De to svogre, Mogens Petersen og Hans Tyndeskov, besluttede i 1950 at sætte en produktion i gang af en maskine, der både kunne tørre og transportere korn, en såkaldt kornblæser. Deres startkapital var 30.000 kroner, som de skaffede ved at belåne deres livsforsikringer, og da naboen havde erklæret sig godt tilfreds med det første eksemplar af kornblæseren, blev produktionen sat i gang. Siden er der udviklet mange nye produkter på Kongskilde, som oftest med Mogens Petersen som idémanden, og Kongskilde er i dag kendt verden over i de kredse, der spørger om kvaliteten før prisen. Man slækker ikke på kvaliteten på Kongskilde.

Kongskilde blev i 1958 ændret fra interessentskab til et aktieselskab. I 1965 skænkede Mogens Petersen og Hans Tyndeskov 51 procent af aktierne til et fond, der skal sikre sel-

skabets beståen og medarbejdernes tryghed.

Det første udenlandske datterselskab blev oprettet i Tyskland i 1959. Siden er det blevet til filialer eller datterselskaber i England, Nordamerika, Frankrig, Italien, Finland, Sverige, Holland, Australien og sidst Brasilien.

Etableringen i Brasilien er atter et eksempel på, hvordan tingene kan lykkes, når der eksisterer et godt samarbejde mellem en virksomhed og dens bank.

Siden 1972 havde Kongskilde været etableret i Brasilien på joint venture basis. Brasilien har brug for sådanne udenlandske engagementer for at opbygge en industri i landet. Men Kongskilde ønskede en kontrolleret udvikling – i hvert fald at Brasilien-firmaet kunne tjene ind til sin egen ekspansion.

I begyndelsen af dette år var situationen således, at Kongskilde fandt tiden inde til at finde en anden løsning på sine engagementer

i Brasilien, bl.a. fordi Kongskildes partner i Brasilien ønsker, en betydelig hastigere udvikling end Kongskilde, men uden at kunne klare en sådan udvikling økonomisk. Kongskilde stod derfor overfor tre muligheder: 1, at afhænde aktiviteterne i Brasilien, 2, at få en anden partner, eller 3, at overtage hele virksomheden selv. Med dette som udgangspunkt henvendte Kongskildes ledelse sig til Handelsbanken med spørgsmålet: Hvilken holdning skal vi indtage?

Direktør P. Leschly: Handelsbanken havde den erfaring og de forbindelser, som vi havde brug for. Tidligere havde vores brasilianske partner hovedsagelig taget sig af bankforretningerne. Skulle vi selv etablere os, betød det, at vi måtte henvende os til brasilianske banker, men uden noget særlig godt kendskab til disse.

– Handelsbanken sagde god for, at vi etablerede os selvstændigt i Brasilien, fortsætter direktør Leschly. Vi fik kontakt med Handelsbankens mand i Sao Paulo, og tilfældigvis havde banken på samme tidspunkt en mand i Sydamerika, nemlig kontorchef O. Dam-Hendriksen.

Vi mødtes alle tre i Rio, hvor vi efter den nødvendige rådgivning om forholdene på stedet kunne fortsætte vort forehavende og gå til en lokal bank og få ordnet de nødvendige låneforretninger – også efter, at Handelsbanken havde introduceret os for den lokale bank. Vi havde på rekordtid fået den køreplan og de kontakter, som vi havde brug for, og købet af virksomheden i Brasilien blev gennemført på mindre end fem uger.

– Men det var kun noget, vi kunne gennemføre, fordi vi havde den sikkerhed, det altid giver at have en loyal partner med sig, slutter direktør P. Leschly.

Prokurist C. Larsen fortæller Mathiesen, Alex Hansen og Willemann om kvalitetsprodukterne, mens regnskabschef Brandt Nielsen tager sig af den spørgelystne Stig Andersen.

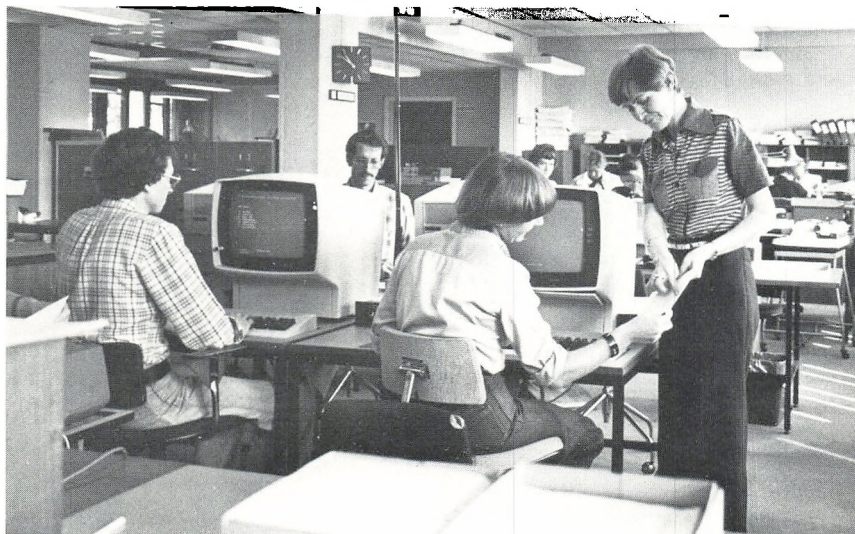


INTERNATIONAL OPERATIONS CENTRE



KØB OVERFØRSLER OG CHECKS. Sektionens leder fuldmægtig Jens Lang Sørensen og afdelingens nye souschef, Ole Hansen.

SALG OVERFØRSLER. Assistent Jette Hjort afleverer bestilling på en overførsel til Lene Andresen. Ved skærmene til venstre fuldmægtig Jens Carstensen og assistent Jarmind Jørgensen.



International Operations Centre, Københavns Handelsbank (Copenhagen Handelsbank). Sådan står der på Afregnings-Afdelingens udenlandske brevhoved og på medarbejdernes visitkort.

Over halvdelen af de godt 300 medarbejdere er beskæftiget med arbejde i relation til udlandet. Adskillige af dem er udlændinge, et par kan endog slet ikke dansk. I spidsen for den nu 10 år gamle afdeling – tidligere populært kaldet Melbye-lejren – står kontorchef Jørgen Evensen, som fortæller os:

Afdelingens udlandsoperationer har i løbet af årene gennemgået utallige ændringer. Den teknologiske udvikling har gjort, at vi har haft eget selvstændigt EDB-anlæg siden 1974 til afregningsfunktioner og siden 1975 til vore telexfunktioner, og vi er nu i 1977 gået ind i on line alderen med SWIFT og System »SALG OVERF.«. Vi har ligeledes til stadsighed været involveret i de forskellige centraliserings-/decentraliseringsbølger, der har rullet hen over banken.

Med Afregningens nye souschef, prokurist Ole Hansen som guide tager vi læserne med på en rundtur i afdelingens store kontorlandskaber på 2. salen på Ottiliavej, hvor der overalt ser ud til at herske stor travlhed.

Ole Hansen forklarer om de forskellige sektioner:

KØB OVERFØRSLER OG CHECKS. Her bogføres alle checkrimesser fra udlandet og den væsentligste del af bankens rimesser til udlandet. Ligeledes bogføres en meget stor del af de overførsler, vi modtager fra vore korrespondent-



banker på vore kunders konti. I turistsæsonen giver utrolige mængder af Eurochecks et stærkt pres, så der må hentes assistance fra en del vikarer.

SALG OVERFØRSLER. I juni i år etableredes i afdelingen det seneste af bankens nye udlændssystemer (se mere herom i artiklen side 27). Det bemærkes, at systemet nu også er installeret i Aarhus, Odense, Industri-Afdelingen, Store Kongensgade og Gammeltorv. Efter indtastning af kundens ordre på terminalen foretager systemets selv bogføring og afsendelse af telegrafiske og brevlige overførsler til udlandet. Overførslerne sendes om muligt over SWIFT.

KORRESPONDANCEN. Her oversættes breve og telex til udlandet, og her vedligeholdes de telegrafiske nøgler, som er udvekslet med vore korrespondentbanker. Materialet strømmer ind fra Afregnings-Afdelingens øvrige sektioner.

TELEX AFDELINGEN. Mere end 1000 telex passerer daglig denne afdeling. Tidligere var det noget med at sidde ved et telexapparat og finde frem til forbindelse med udlandet. Nu klarer en computer den side af sagen, og med indførelsen af SWIFT har sektionen fået endnu en kommunikationsteknik til rådighed. Når vore korrespondentbanker kalder os, får de i dag forbindelse ikke med en person, men med denne computer.

INKASSO UDLAND. I denne sektion foretages inkassationer for danske kunder i udlandet (eksportinkasso) og inkassationer hos kunder for udenlandske firmaer (importinkasso). Det er ikke hele bankens mængde af inkassationer, som passerer gennem sektionen, idet nogle af de større enheder selv foretager deres inkassationer.

UDLANDSBOGHOLDERIET, opdelt i **LORO,** hvor arbejdet udføres omkring de langt over 1000 konti, som udenlandske banker har hos os, og **NOSTRO,** hvor medarbejderne foretager afstemning af de mange konti, som vi fører hos vore udenlandske korrespondenter. Medarbejderne her må ofte samtidig udføre hele små detektivarbejder, når en overførsel af den ene eller den anden årsag ikke har nået den kunde, som venter den.

INTERNATIONAL OPERATIONS CENTRE



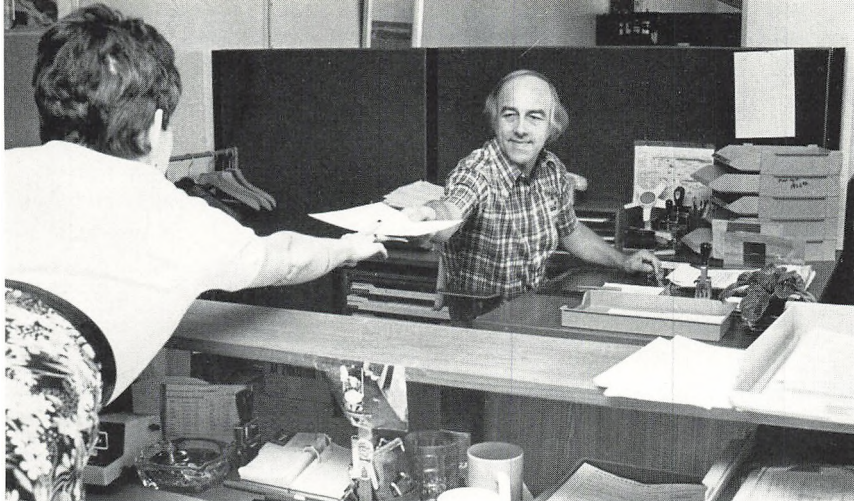
KORRESPONDANCEN. - Den klarer vi, siger prokurist Birthe Jensen med et sagkyndigt blik på den tekst, kontorchef Jørgen Evensen afleverer til oversættelse.



UDENLANDSK INKASSO. Reni Greve og Inga Østergaard ved det store kartotek, hvor der holdes styr på vrirnen af udlands-inkassationer for kunderne.

TELEX AFDELINGEN. Fuldmægtig Lis Blem får af Wladimir Deruginsky en just ankommet SWIFT-meddelelse. I forgrunden assistent Vibeke Forteza, bagerst kontrollerer Ida Larsen nøgletal.





LORO. Her trækker fuldmægtig Paul Peitersen i trådene (tidligere trak han i pedalerne som en af de kendte 4 cykelrytterbrødre Peitersen). Ved hans side: assistent Birgitte Nor.



NOSTRO. Sektionens leder, fuldmægtig Bjarne Hagensen, og Magnhild Bruun, bagest i Nostros store kontorlandskab, som ses på billedet til venstre.

Skandinaviska Enskilda Banken hører om vore udlandssystemer

I forbindelse med Sveriges tilslutning til SWIFT 12. september 1977 havde banken besøg af en gruppe bankfolk fra Skandinaviska Enskil-

da Banken. Afregnings-Afdelingen, EDB-Afdelingen og Udlands-Afdelingen havde tilrettelagt et program, som gav gæsterne et indtryk

af, hvorledes SWIFT og bankens øvrige udlandssystemer er bygget op.



Fra venstre: Anders Brage, Christer Cederfalk og Curt Andren, S-E Banken, kontorchef Jørgen Evensen og prokurist Ole Hansen, Afregnings-Afdelingen, chefplanlægger Jørgen Steffensen, EDB-Afdelingen, prokurist Rich. Dawids, Udlands-Afdelingen, Roger Holmstrand, Jan Regberg og Sixten Wimby, S-E Banken, og med ryggen til planlægger H. B. Larsen, EDB-Afdelingen.

Direktør Werdelin-Larsen efter 25 år som chef
i bankens største filial:

HVIS MAN MISTER EVNEN TIL AT UNDRER SIG GÅR MAN I STÅ



»Hvis man mister evnen til at undres, er man gået i stå« siger direktør H. Werdelin-Larsen, Aarhus, i den samtale, Vor Bank har bedt om i anledning af, at han den 17. november kan fejre sit 25-års jubilæum som chef for vor største filial:

– »For en bankmand er det vigtigt at kunne skelne de væsentlige ting fra de uvæsentlige. Med andre ord, man skal kunne sortere det fra, der har interesse. Og det er ofte det unormale, man bør hæfte sig ved.

Mange medarbejdere gør en udmærket rutinemæssig indsats, men er måske ikke opmærksomme nok på, når der sker ændringer i et kundeforhold. Det er vigtigt at leve med i, hvad der foregår omkring en – og også at have fantasi«.

Direktør Werdelin-Larsen – der fik sin juridiske embedseksamen i 1934 – begyndte i Handelsbanken i 1937 som assistent.

Efter en »rundtur« på et par år i forskellige afdelinger kom han til Gammeltorv Afdelingen, hvor han blev, indtil udnævnelsen til direktør i Aarhus kom i 1952.

» – Der var vel nok en speciel tone på Gammeltorv« siger Werdelin-Larsen. »Afdelingen var bankens største, og det er måske også rigtigt at sige, at den og dens medarbejdere havde Direktionens særlige bevågenhed. Direktørerne P. V. Storm og Lars Madsen og ikke at forglemme Olaf Hedegaard var jo kommet derfra«.

I 1952 døde Aarhus Filialens direktør Niels Jensen, og det blev altså Werdelin-Larsen, der kom til at efterfølge ham. »Åt komme til Aarhus var en udfordring – en opgave, jeg meget gerne ville påtage mig. Når man dengang fik tilbud om et andet job, sagde man straks ja tak. Det er ikke som i dag, hvor vore medarbejdere måske for ofte ikke tager imod de tilbud og chancer, en så stor organisation som vor kan tilbyde dem. Der kan naturligvis være tunge private grunde til ikke at ville flyttes – f.eks. at ens kone er bundet af eget arbejde. I min tid var det helt naturligt, at ægtemagen var indforstået – det gjaldt dog fremtiden«.

»Jeg har haft nogle gode og spændende år her i Aarhus. Da jeg i



1952 kom til Aarhus, spurgte jeg naturligvis mig selv om, hvordan jeg skulle gribe et sådant job an. Niels Jensen havde et navn og en stærk position i byen, som det kunne være svært at hamle op med. Jeg har altid haft det princip, at man skal følge sin egen natur, og har fra første færd lagt op til et bredt samarbejde. Alt for mange ledere tror, at de kan påtage sig det hele. Deleger arbejdet og giv ansvar. Lad de unge udfolde deres særlige evner. Det er i en stor bank, som vor, vigtigt, at ansvaret ikke hviler på få medarbejdere – det må være medarbejderstaben meget dybt ned i organisationen, der præger vor bank. Ledere må forstå at skabe det miljø, der er det rigtige netop for deres afdeling. Når jeg berører samarbejdet, kan jeg ikke lade være med at komme ind på Hovedsædet contra afdelinger. Der sker mange udmærkede ting os imellem, men jeg føler, at Hovedsædet ikke gør brug nok af den viden, vore afdelingers og filialers medarbejdere sidder inde med. Mange og dygtige eksperter i Ho-

vedsædet mangler den indsigt i direkte kundeforhold, som er nødvendig for at drive en aktiv og livsnær bank. Lad langt flere afdelings- og filialfolk end det er tilfældet i dag indgå i tilrettelæggelsen af tiltag af alle slags – det er dog dem, der har skoen på.

Tænk også på den strøm af cirkulærer der udsendes. Det er overordentlig vigtigt, at de skrives i et let forståeligt sprog.

Direktør Werdelin-Larsen peger også på betydningen af, at så mange som muligt fra afdelinger og filialer kommer på en oplæring i Hovedsædet og på den måde får de personlige kontakter.

Århus er en stor by, og filialen har nu 27 underafdelinger – mod 7 i 1952 – med i alt ca. 340 medarbejdere. Om udviklingen igennem årene siger Werdelin-Larsen bl.a.: » – Da jeg kom hertil, var jeg egentlig lidt skuffet over bredden i vore forretninger specielt inden for industrien. Vi havde mange store kunder, men savnede privatsektoren. Vor markedsandel var dengang 17–19 procent. I løbet af 50'erne og 60'erne førte bankens politik til, at vi her oprettede en hel række afdelinger i takt med den stærke udvikling, Århus var inde i. Hvis vi tager forstadskommunerne med, vil jeg tro, at Stor-Århus i årene 1952–70 voksede med 60–70.000 indbyggere. Det gav os mulighed for at øge vor markedsandel her til 25–30 procent af det samlede bank- og sparekassemarked. D.v.s. at vi i denne periode nok fik broderparten af tilgangen. Fra 1970 er befolkningstilvæksten aftagende og konkurrencen fra andre pengeinstitutter øget stærkt. Samtidig har Handelsbanken oprettet filialer i byer, hvor vi tidligere ikke var repræsenteret, og da det jo er en kendsgerning, at udlån går forud for indlån de steder, hvor man etablerer

sig, må banken altså klare sig ved at holde igen andre steder. Jeg vil skønne, at vor markedsandel her i Århus nu er på 24–25 procent. Til gengæld har vore nye filialer fået godt fat i deres områder.

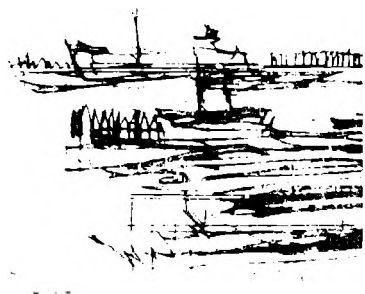
Blandt de mange tillidsposter, direktør Werdelin-Larsen sikkert har holdt mest af, er formandsposten i AGF fra 1957 til 1967. Den kontakt han derigennem fik med ungdommen, passer godt til hele hans indstilling. Det kan måske tilføjes, at også direktør Bager har fulgt sin kollega op på dette felt ved at være formand for den store Århusklub Skovbakken.

Werdelin-Larsens initiativer afspejler sig også tydeligt i medlemskabet af bestyrelserne i »Den gamle By«, Jydsk Nationaløkonomisk Forening, Universitetssamvirket, Universitetskollegierne og flere erhvervsvirksomheder.

Gennem en samtale med direktør Werdelin-Larsen mærker man en rød tråd, der viser hans varme og levende interesse for vor bank og dens medarbejdere, en interesse, han har dokumenteret igennem 25 begivenhedsrige år som chef for Aarhus Filialen. DV.



Singapore mere end en Gin Sling



Af pressechef Stig Andersen

Singapore – jo, vi kender Singapore. Navnet alene giver os forestillinger om en kold drink med lige dele gin og cherry heering, lidt tilsætning og lidt pynt, Singapore Gin Sling. Iblandet lidt af Østens mystik gør vi os sikkert osse andre forestillinger – men resultatet, det bli'r nok en lidt udefinerlig del af verden så langt væk, at den ikke behøver være os særlig nærværende.

Men Singapore er mere end en internationalt kendt drink og udgangspunktet for vore forestillinger om noget langt borte. Singapore er først og fremmest et moderne, højt udviklet samfund ved indgangen til Det kolossale fjerne Østen og med erklærede ambitioner om at blive Østens finans- og forretningscenter. Og Singapore har noget at have sine ambitioner i.

En velgennemført planlægning op gennem 1960'erne med det mål at tilføre Singapore en international industri er lykkedes. Båret igennem og oppe af det service-apparat, som er nødvendigt, når man sætter sig så høje mål.

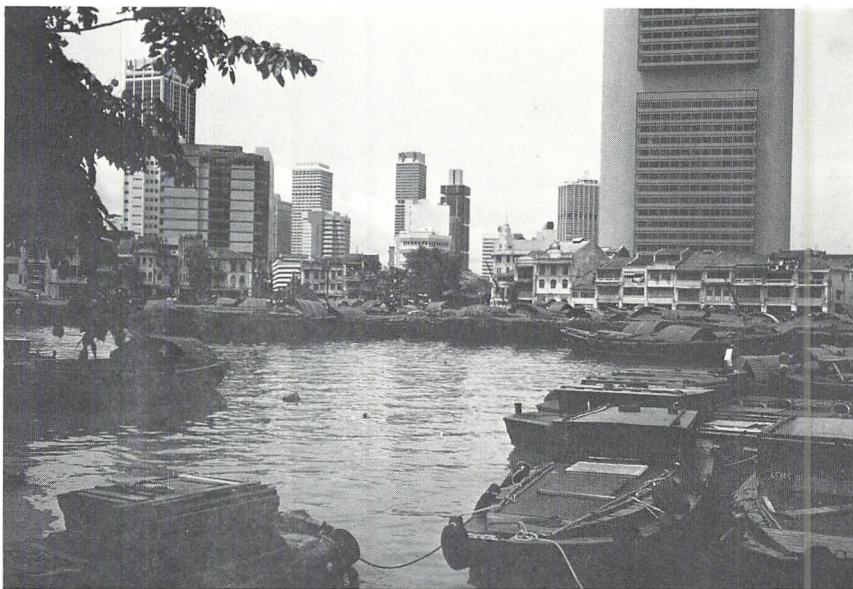
"The Economic Development Board" (EDB) har været fødsels-hjælper for mange hundrede internationale industrier – deriblandt danske – som har kunnet udnytte de ressourcer, som nu Singapore

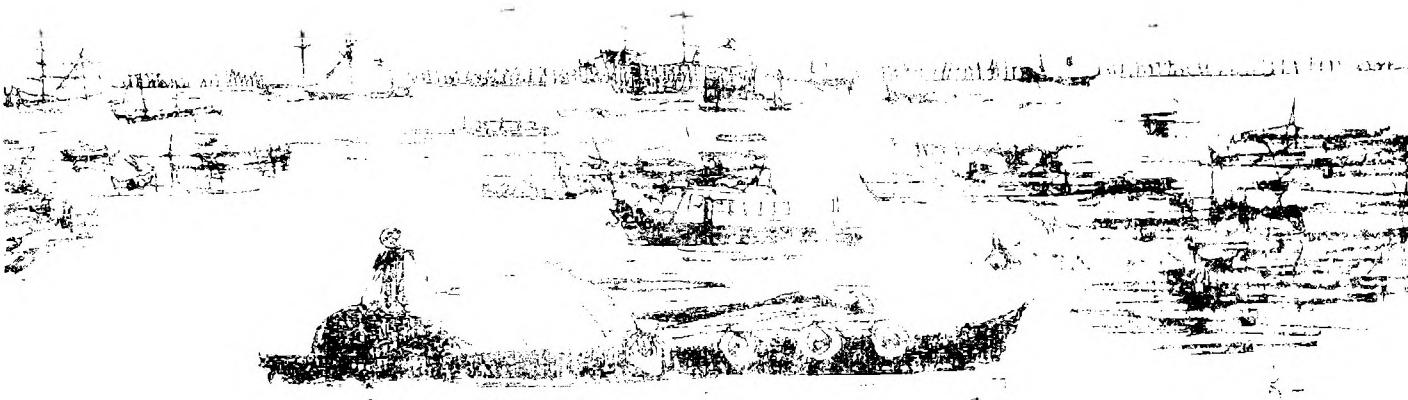
kan byde på. Og det er primært viljen til at sætte noget i gang. Men også en meget stabil arbejdskraft, der set med vesteuropæiske øjne er omkostningsoverkommelig, et veludbygget kommunikationsnet, Østens største havn, der fungerer som transithavn for hele det fjernøstlige område, og en beliggenhed i forhold til vor vestlige verden, der gør stedet velegnet til at holde hjulene kørende døgnet rundt på grund af tidsforskellen. Samtidig har Singapore været i stand til at kunne tilbyde udefra-kommende erhvervs-virksomheder bl.a. skattefordele.

Singapore er også stedet, hvorfra Handelsbanken fremtidig kan gøre en aktiv indsats for mulighederne i denne del af verden. Gennem bankens medejerskab af Nordic Bank Limited i London har vi nu en filial i Singapore med 23 ansatte. Chef for Singapore-Filialen er svenskeren Jørgen V. Setterberg.

Direktør H. E. Johansen, der sammen med vicedirektør Svend Kæstel sidder i bestyrelsen for Nordic Bank Limited, har netop været på rejse i Østen. Under ophold i Bangkok, Hong Kong (hvor Nordic Bank har datterselskabet Nordic Asia, der er et rent investerings-selskab), i Manila på Philippinerne og i Singapore besøgte direktør Johansen en lang række danske virksomheder, som allerede har etableret sig i Østen. Og naturligvis også Nordic Bank-Filialen. H. E. Johansen er fuld af lovord om de resultater, som Nordic Bank Singapore allerede har opnået efter halvandet års virke, men ikke mindst om de muligheder, som fortsat findes i Østen for danske og skandinaviske erhvervs-virksomheder, og hvor filialen i Singapore kan blive et udmærket udgangspunkt. Allerede under direktør Johansens ophold i Østen blev der skabt flere nye kontakter.

– At Nordic Bank har etableret





sig i Singapore siger naturligvis noget om, at der er et behov for bankvirksomhed på stedet, siger direktør H. E. Johansen. Og behovet – og dermed også mulighederne – illustreres nok bedst ved, at her er placeret ikke færre end 73 internationale banker.

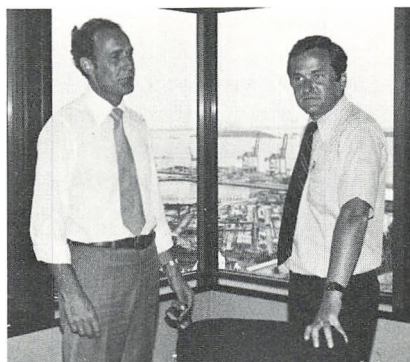
Men, fortsætter Johansen, selv om flere danske erhvervsvirksomheder allerede har opnået meget fine resultater i Østen, og selv om mulighederne kan synes kolossale, så skal man ikke betragte disse markeder som erhvervslivets forjættede land. Der er en række betingelser, som skal være opfyldt for at få succes i Østen.

– Først og fremmest skal man have en organisation herhjemme, som kan bære en etablering i Østen. Een ting er at drage ud og foretage en produktion, noget andet er, at varerne jo også skal sælges. Organisationen herhjemme skal være så stor, at den fuldt ud kan absorbere de aktiviteter, man sætter i gang i det fremmede. Og her skal man være opmærksom på, at det hurtigt kan blive til store tal sammenlignet med de størrelser, vi arbejder med herhjemme. Kommer en dansk virksomhed først ind på f.eks. det japanske marked, stiller det meget store krav.

– Aktiviteten i Østen skal primært være et supplement til den organisation, man har i forvejen. Et led i den harmonika, som en virksomhed jo gerne skal være. Østen udgør ikke et alternativ til dansk erhvervsliv – man laver ikke lige et nyt Danfoss eller ØK ved ensidigt at satse på disse markeder.

Har der været savnet en dansk bank i Østen for ligesom at definere mulighederne?

– Om den ligefrem har været savnet er måske så flot, siger direktør Johansen. Men det er uden tvivl en stor fordel for danske erhvervsvirksomheder, at vi nu er på stedet.



H. E. Johansen og Jørgen V. Setterberg på direktionskontoret i Nordic Bank, Singapore.

For vi kender jo netop »baglandet« – vi kender de virksomheder, som kan have interesse i at etablere sig derude. Og med et sådant kendskab er vi straks nået et stort skridt nærmere de praktiske muligheder.

– Men man behøver ikke frygte at »tage så langt væk«?

– Nej, for verden bliver mindre og mindre og kommunikationen bedre og bedre. Reelt er der ikke forskel på at nedsætte sig i Hong Kong eller Singapore og i London eller Paris. Og holder man sig til Singapore eller Hong Kong, ja så er systemet stort set som herhjemme med velordnede forhold og et politisk stabilt styre.

– Men er Østen ikke kun et midlertidigt marked. De gode forhold, som tilbydes f.eks. danske virksomheder, skyldes vel i høj grad at befolkningen derude ønsker at ud-

danne sig selv i international forretning?

I realiteten kan befolkningen i Østen det samme, som vi kan. Der er ikke tale om, at landene derude er u-lande på dette område. Når vi tror, vi lærer dem noget, er det fordi vi benytter os af mere avancerede maskiner, end de gør. Men i Østen har man de samme maskiner til rådighed. Man bruger blot i højere grad den eksisterende arbejdskraft, fordi det ofte bedre kan betale sig end at investere i kompliceret maskineri. Det så jeg helt konkrete eksempler på under mit ophold i Østen.

– Men er man ikke – ved at bruge den forholdsvis billige arbejdskraft – med til at udvide de store sociale skel, som er derude?

– Det kan man sige, men det vil nok være mere reelt at tale om, at vi er med til at udligne nogle af skellene. Vi benytter os af den arbejdskraft, der befinder sig nederst på den sociale rangstige, som ikke har haft det for godt, og her har vi nok snarere været med til at hæve lønniveauet.

– Risikerer vi ikke med vore engagementer i Østen at påvirke en kultur, der ligger os meget fjernt, på en unaturlig måde. Følger der ikke et ansvar med?

– Kulturmæssigt er vist både Hong Kong og Singapore et sådant »mix«, at der ikke kan være tale om det. Og ser man rent forretningsmæssigt på det, så er det nok et spørgsmål, om ikke Østens varer i højere grad trænger ind i Vesten end omvendt. F.eks. ligger der jo ikke så få japanske virksomheder i Europa i dag, slutter direktør H. E. Johansen. ☉

Dansk industrieventyr i Det fjerne Østen

På sin rejse til Østen aflagde direktør H. E. Johansen
besøg hos Northern Feather, Singapore.
Her er historien om Nordisk Fjers datterselskab

Af pressechef Stig Andersen

De kender historien om den lille fjer, der blev til fem høns. Her er historien om de millioner af kinesiske andefjer, som er blevet til et helt lille dansk industrieventyr.

Det er Nordisk Fjer, der lægger navn til, eller rettere: Det er Northern Feather Singapore. For det er historien om en dansk virksomhed, der rejste til Sydøstasien og i 40 graders fugtig varme fremstiller dyner, puder, soveposer og termotøj. Og som har succes med det.

Men den logiske forklaring ligger altså i, at andedunene er kinesiske.

Tidligere har A/S Nordisk Fjer haft megen handel med Kina, handel med andefjer til fremstilling af virksomhedens verdenskendte produkter. Selskabet var selv etableret i Kina, men med kommunismens indtog måtte Nordisk Fjer forlade Kina og dermed råvaremarkedet. Det var således kærkomment, da der i slutningen af 60'erne viste sig mulighed for at etablere en afdeling af Nordisk Fjer i Singapore – igen at blive placeret, hvor råvarerne for virksomhedens produktion fandtes.

Først i løbet af 60'erne kom der for alvor gang i Singapores in-



dustri, og hvad der satte rigtig skub i det, var bygningen af 300 standardfabrikker, som udenlandske virksomheder kunne købe i forbindelse med leje af grunden for en periode af 66 år. Singapores myndigheder lokkede med skattefordele og pionerstatus, tilbød al mulig bistand ved etableringen, bl.a. ved at nedsætte "Economic Development Board", der rejser rundt og rådgiver nye virksomheder, og ikke mindst: en stabil og efter europæisk målestok meget billig arbejdskraft.

Northern Feather Singapore startede op i 1969, fik en stab af folk, som rejser rundt på små og store markeder i hele Sydøstasien og opkøber andefjer. Northern Feather Singapore startede som en ren fjerproduktionsfabrik, men i 1972 oprettedes en systue, hvor der fremstilles dyner, soveposer m.v. Herfra leveres halvfabrikata til Nordisk Fjers 33 firmaer i otte lande. Efterhånden er det også lykkedes at oparbejde et marked for de færdige produkter i Singapore, Japan, Australien og New Zealand.

– I Japan er det "in", alt hvad der kommer fra Europa, fortæller



Northern Feathers store fjerlager i Singapore.

Northern Feathers direktør i Singapore, Peter Dagger. Og det at vi er et dansk firma, har givet os et godt forspring – man kender Danmark herude, som et land med kvalitetsprodukter.

Northern Feather beskæftiger i alt 120 mennesker i Singapore, 60 på fjerfabrikken og 60 på systuen. I løbet af det kommende halve år vil endnu 50-60 mennesker blive ansat på systuen. Og det er god arbejdskraft.

– Menneskene her er meget samvittighedsfulde, siger Peter Dagger. Deres arbejdsplads er mere end et sted, hvor man går hen og tjener nogle penge. Det er ikke ualmindeligt, at de ansatte bliver på virksomheden efter arbejdstids ophør. Så spiller de fodbold eller badminton, eller sidder i frokoststuen og snakker sammen. Treholdsskift er en helt naturlig ting for befolkningen i Singapore, og det betyder naturligvis store besparelser, når der skal investeres i maskiner.

– Og lønnen, ja set med europæiske øjne er den ikke stor. En pige her tjener 3-3,50 krone i timen, en arbejdsmand 4 kroner i timen. Det er prisen på ris, der danner basis for befolkningens leveomkostninger. Men befolkningen bor sammen i store familier, hvor alle indtægter skydes i een kasse, hvorfra hver enkelt så får lommepenge. Og selv om timelønningerne ikke synes af meget, så lever befolkningen godt her i Singapore.

Et af Singapores problemer er befolkningstætheden. Landets areal er på kun 587 kvadratkilometer (d. v.s. på størrelse med Bornholm), og på dette areal bor der 2,5 millioner mennesker. Så Singapore bygger i højden, det ene 30 etagers boligkompleks efter det andet skyder op ved siden af hinanden, og lejlighederne sælges i vid udstrækning som



ejerlejligheder. Også i Singapore har man noget, som kan kaldes socialt boligbyggeri. Det fungerer på den måde, at lønmodtageren betaler 15 procent af sin bruttoløn til en fond, samme beløb indbetales af arbejdsgiveren. Denne fond anvendes til finansiering af boligbyggeriet, og pengene i fonden kan af køberne bruges som udbetaling på en lejlighed. Prisen på en lejlighed i dette byggeri ligger normalt på 40.000 til 60.000 kroner, og i løbet af 80'erne regner man med, at 75 procent af Singapores befolkning vil bo i egen lejlighed.

– Det betyder nye livsformer for de fleste, indrømmer Peter Dagger, og om de kan finde sig i det er et spørgsmål. Det hænder, at folk hopper ud fra højhusene, men der er næsten ikke andre muligheder end at bygge i højden, hvis alle skal være her.

De ansatte på Northern Feather finder det helt naturligt, at en dansk virksomhed med et specielt behov etablerer sig i Singapore.

– Vi er jo som en stor familie her, siger assistant manager på Northern Feather, Teoh Chye Beng, og selv om det naturligvis er en fordel for en dansk virksomhed, at lønningerne her er lave sammenlignet med lønningerne i Danmark, så synes jeg, det er fair nok, at en dansk virksomhed slår sig ned her, blot den betaler markedsprisen. Endvidere giver det jo en mægtig mulighed for uddannelse for den lokale befolkning, at vi får denne know how til landet. Men det be-

tyder ikke, at vi ikke kan gøre tingene på vores egen måde. Vi føler os bestemt ikke dikterede, men snakker med den danske ledelse om tingene, siger Teoh Chye Beng.

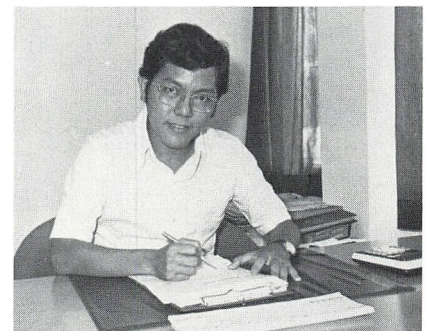
– Vi har en arbejdskraft, men vi har ikke mange råvarer. Vi har virkelig brug for disse investeringer udefra for at få noget i gang. Men jeg må indrømme, at da jeg så annoncen efter den stilling, som jeg fik her i Northern Feather, da tænkte jeg: De må være skøre, at lave dyner i Singapore.

Men det var ganske vist. ☉



På systuen er 60 damer i arbejde.

Det er fair nok, siger Teoh Chye Beng.





Vingstedcentret har fremragende skydebaner, og vore svært bevæbnede sportsfolk scorede mange point. (Billedet her over).

Drivvåde håndboldpiger glemte i kampens hede, at det var regnvej. Håret var tørt inden afslutningsballen! (Billedet til højre).

Fire om en paraply – og smilene er intakte, for det var jo en dejlig dag, som skabte nye og befæstede gamle kammeratskaber. (Billedet t.v.)



I spiseteltet var stemningen høj og appetitten enorm – og maden god. De hvide trøjer med det nye logo pyntede også. (Billedet her under).



Der var olympisk stemning på atletikbanen, og spurterne var forrygende. En tiendedel sekund kan være svært at klare. (Billedet til højre).

Golfturneringen fandt sted på Vejle Golf Clubs naturskønne bane fra den årlige morgen med dug på tæppebløde greens. (Billedet her under).



Regnen tabte i Vingsted

Handelsbankens Idrætsdag 1977 blev en forrygende succes for 1050 glade sportsfolk til trods for et par ordentlige byger



Nogen skulle jo tabe, når 1050 idrætsfolk med handelsbankende hjerter, men ved godt mod kastede sig ind i et lille halvt hundrede konkurrencer i Vingstedcentret, – og så var det da passende, at det blev regnen.

Den gjorde ellers et indædt forsøg på at blande sig i det store arrangement, der hed Handelsbankens Idrætsdag 1977. Den svirpede målbevidst ned over det idylliske jyske sportscenter. Den fik smart sportstøj til at klistre til solbrændte kroppe. Den prøvede på at forvandle konkurrencebanerne til moradser ... Men da den indså, at Handelsbankens idrætsfolk overhovedet ikke lader sig slå ud af en smule vand, luskede den østpå og overlod himlen til den venlige sol, mens de løbende, springende, sparkende, kastende, smashende, driblende, fintende, smilende, råbende, leende, jublende 1050 blev tilbage som én samlet flok af sejrende.

Så den 27. august blev en stor dag i bankens idræts historie, og HIF-

formand Benny Bang og hans håndgangne mænd havde ære af arrangementet. Sportsligt var dagen også vellykket, skønt ikke blot de lange togrejser, men også discoteque-sporten i de sene nattetimer mellem den 26. og den 27. kunne have tæret på kræfterne.

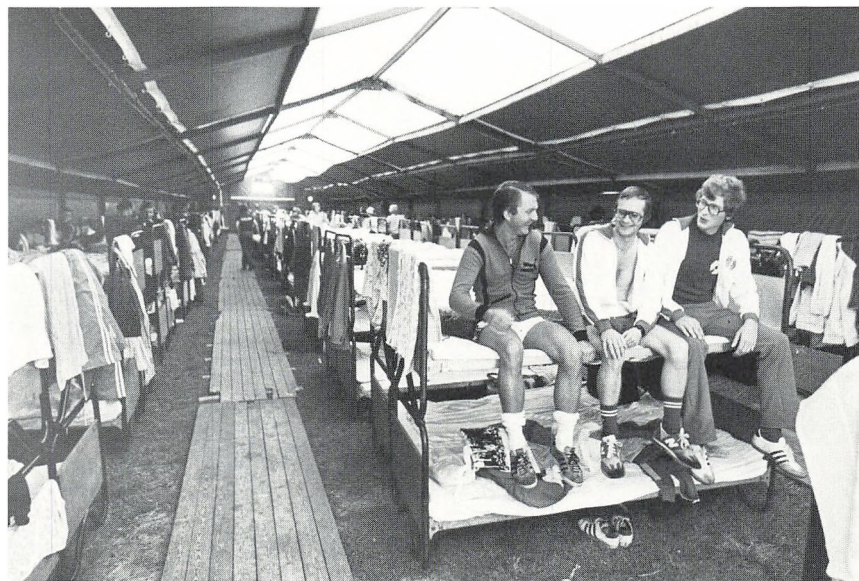
Indkvarteringen i enorme telte med op til 318 slumrende herrer, var en sensation for sig. »Jeg var egentlig ikke træt,« sagde en deltager, »men da jeg fik næsen ned i sengetøjets naftalin, gik jeg ud som et lys!«

Denne den tredje af Handelsbankens idrætsdage blev også den største. Fra øerne kom omkring 625 deltagere til Vingsted (som ligger cirka halvejs mellem Vejle og Billund og er en landskabelig såvel som sportslig drøm), og ialt befordrede togene godt 900 sportsfolk frem til den store dag – og hjem igen.

At omtale samtlige discipliner vil være umuligt, og mundtlige beretninger er jo løbet i forvejen for-



Indkvarteringssteltene var enorme – og man sov godt, hvis man altså sov. (Billedet her under).



Vingstedcentret er smukt og imponerende, og man hyggede sig kammeratligt i de gode, gæstfrie omgivelser. (Billedet til højre).



længst. Dog kan det anføres, at håndboldkampen mellem HIF og vice- og underdirektører utvivlsomt skrev historie ved at være en af de heftigste og mest ureglementerede, man har set. Straffekastene og dommerens bestandigt pibende fløjte var uforglemmelige, og deltageres ivrighed var medrivende.»Jeg har,« sagde direktør Bendt Hansen, »vist aldrig set så mange til halv-tolv-møde som til denne kamp!«

Under støvnet faldt den danske krone på valutamarkedet, men havde man tid til at tænke på sligt?

Det vellykkede arrangement imponerede alle, og ved afslutningsfesten viste de dansende, at der var masser af kræfter tilbage efter dagens strøbadsfer. Bendt Hansen tolkede alles taknemmelighed: »Arrangementet må have krævet enorme forberedelser«, sagde han og tilføjede: »De kan ikke være gjort i banktiden – – alene!« K.M.



Naturligvis gik det ofte hårdt til, men ingen kom noget til. Ikke engang bolden!



Tennis blev spillet i Vejle. Her hilser direktør H. Gade og medspiller Ths. Bjerregaard på modspillende Ole Hansen og John Kiartzner.

Håndboldkampen HIF/vice- og underdirektører var spændende, ureglementeret og i det hele taget fornøjelig.



Velfortjent udnævntes tidl. HIF-formand Alfr. Mattesen til æresmedlem af formand Benny Bang ved slutfesten.



Alle måtte op på stolene for at synge og gyngede med, da stemningen under afslutningsmiddagen nåede højderne.





Nye udlandssystemer på EDB

Af chefplanlægger Jørgen Steffensen

I løbet af sommeren 77 er arbejdet med EDB-omlægningen for en række af bankens udlandssystemer færdiggjort. De nye systemer er nu under konvertering, og denne forventes at være endeligt afsluttet i løbet af efteråret.

Systemernes opbygning

Alle de nye systemer er teknisk set opbygget som on-line-systemer, baseret på IBM 3277 terminal. Registermæssigt er systemerne opbygget som integrerede databaseløsninger, hvilket i korthed betyder, at hver registerinformation kun er registreret ét sted i hele EDB systemet, men kan anvendes af alle de systemer, der har behov herfor. En sådan løsning sikrer en hurtigere opdateringsmulighed*), ligesom en given information altid på et givet tidspunkt vil have samme grad af aktualitet i alle de systemer, der anvender informationen.

En oversigt over de systemer, der nu er igangsat, fremgår af nedenstående skitse.

Det automatiske telexsystem, der har fungeret en tid, er medtaget for fuldstændighedens skyld. Pilene i figuren viser, hvordan systemerne leverer oplysninger til hinanden.

Udover den her illustrerede »indre« sammenhæng er der også sam-

*) ajourføringsmulighed.

menhænge til systemer udenfor de egentlige udlandssystemer; således leverer kursregistret daglig automatisk oplysninger om nye kurser til alle FIRS-omlagte enheder.

Registre

Det grundlæggende for de nye systemer er de registre, der er etableret. Af disse skal specielt nævnes korrespondentregistret, der indeholder oplysninger om de udenlandske banker, som Handelsbanken har forbindelse med - p.t. er ca. 6.000 registreret. Det er for den enkelte korrespondentbank bl.a. registreret, om vi har indbyrdes kontoforbindelse og i hvilken møntsort. Hvis ikke der er kontoforbindelse med vedkommende bank, kan det registreres, hvor banken ved overførsler til denne ønsker foretaget dækning. Vi er således i stand til automatisk at foretage såvel selve overførslen som en evt. dækningsoverførsel. Det vil for den enkelte bank tillige være registreret, om den er tilsluttet SWIFT (Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication), ligesom der er mulighed for at indlægge forskellige former for advarsler og spæringer på den enkelte korrespondentbank. Opdatering af korespondentregistret kan kun foretages af nogle få personer i Udlands-Afdelingen.

Arbitrage-systemet

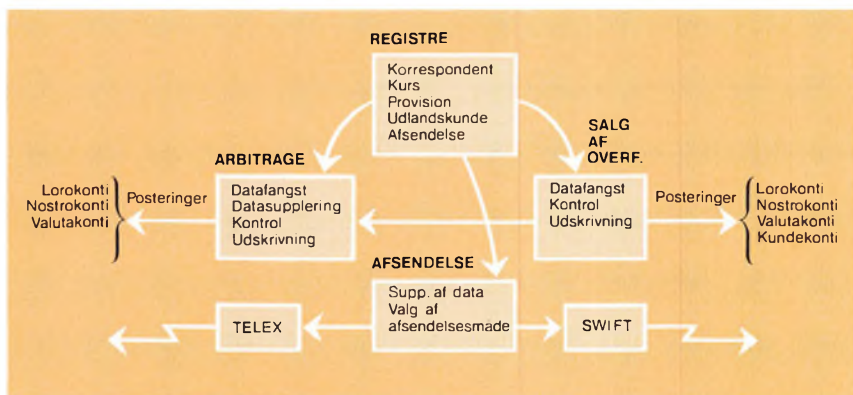
Dette system er et »Hovedsæde« system, der udelukkende anvendes af Arbitrage-Afdelingen. Formålet med at automatisere dele af arbitragefunktionen har både været at rationalisere de manuelle afregnings- og overførselsrutiner, men også at skabe en hurtigere og forbedret information at kunne disponere ud fra.

For at sikre en tilstrækkelig hurtig ajourføring af disponeringsgrundlaget vil en forretning, umiddelbart efter at den er gjort, blive registreret med nogle få, for positionen relevante oplysninger. Senere vil forretningen blive suppleret med alle nødvendige data, og endelig bliver hele den indtastede forretning kontrolleret. Når en forretning er accepteret efter kontrol, vil resten af behandlingen af denne forretning foregå automatisk. Overførslerne til udlandet vil blive lagt til automatisk afsendelse, og der vil om natten blive foretaget udskrivning af journaler, bekræftelser, m.v., ligesom der vil blive leveret posteringer til bankens loro-, nostro- og valutakontosystem.

System Salg af Overførsler

Dette system er et delvis decentraliseret system, idet der ud over landet er oprette 7 indtastningssteder.

Enhedernes overførselsanmodninger indtelefoneres eller indsendes til enhedens indtastningssted, som vil sørge for den videre behandling af overførslen. Indtastningsstedets behandling af en overførsel består i at registrere den og kontrollere det registrerede. Registrering og kontrol foretages af sikkerhedsmæssige hensyn af forskellige medarbejdere. Når den kontrollerende medarbejder har accepteret en overførsel, foregår den efterfølgende behandling automa-



Udenrigsøkonomisk kontor

Af kontorchef Knud Bojsen

Handelsbankens viden om, hvad der sker internationalt, både økonomisk og politisk, indsamles og bearbejdes i bankens Udenrigsøkonomisk Kontor, bl.a. for videregivelse i bankens interne og eksterne publikationer.

Indsamlingen foregår i første række ved læsning af alle de førende internationale finansdagblade, faglige tidsskrifter inden for finans og bank, statistiske data fra internationale organisationer og indberetninger fra ambassader, mens de allermost aktuelle nyheder fra penge- og kapitalmarkedet indløber døgnet rundt, via en speciel fjernskriver fra Reuters Bureau i London.

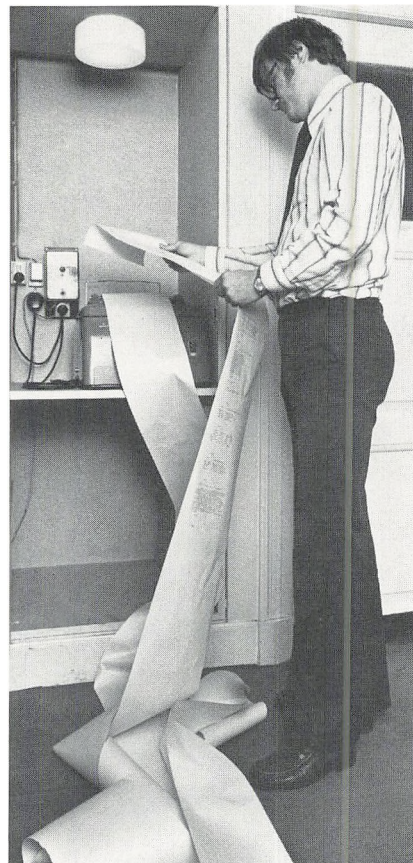
Bearbejdelsen af denne informationsmasse består i sortering og efterfølgende kritisk vurdering af den betydning, hver enkelt information kan have for banken, dens medarbejdere og først og sidst for kunderne. Nyheder af hastende karakter videregives straks til de i markedet deltagende sektorer, ligesom Udlandsledelsen, og i visse tilfælde Direktionen, bliver orienteret.

En stor del af de indsamlede informationer videregives hver dag via det særlige Presse-Nyt-Udland til en snæver kreds af ca. 75 daglige brugere, hovedsagelig i Udlands-Afdelingen.

Særligt udvalgt stof – ofte af instruktivt tilsnit – bringes hver dag på bagsiden af Handelsbank-Information, ligesom 3-ugers publikationen Udlands-Nyt, hvor sigtet helt og holdent er kunderettet, har Udenrigsøkonomisk Kontor som faste leverandører. Det gælder især orienteringen om valutamarkedet, hvor bankens opfattelse af kursudviklingen bliver nedfældet.

Alle informationsdata af mere langfristet interesse anbringes i kontorets store landearkiv (omfattende ca. 145 lande) for sammen med en række internationale håndbøger at danne baggrundsmateriale for kontorets besvarelse af spørgsmål fra medarbejdere og kunder om de enkelte landes generelle økonomisk-politiske situation, valutabestemmelser, handelsbestemmelser, betalingsbetingelser, rentesatser o.s.v.

De danner også basis for udar-



Cand. polit. Kurt Madsen henter nyhederne, der er indløbet over Reuter-fjernskriveren i nattens løb.

bejdelsen af landerapporter for dem, der rejser i udlandet for banken, samt rapporter om de enkelte landes kreditværdighed, der i vid udstrækning tjener som grundlag for vurdering af risici i forbindelse med bankens egne udlands-engagementer.

Nye udlandssystemer, fortsat tisk. I den automatiske behandling ligger udover afsendelse af selve overførslen også udarbejdelse og afsendelse af en evt. dækningsoverførsel, herunder fremfindning af, hvilken dækningsbank der skal anvendes. Der bliver fra systemet tillige udskrevet forskellige journaler, payment orders, tickets m.v., samt leveret posteringer til bankens bogholderisystemer, herunder posteringer til kundekonti.

Afsendelses-systemet

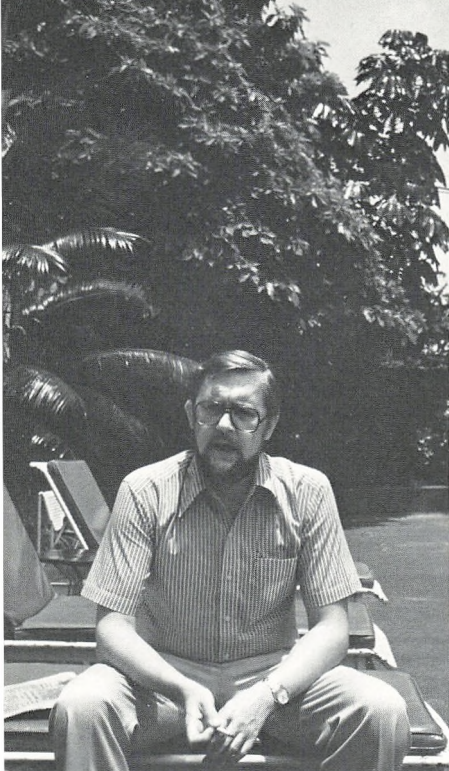
Dette system sørger for den egentlige afsendelse af de overførsler, der

kommer fra enten arbitrage eller salg af overførsler. Systemet vil, ud fra overførselstypen og korrespondentregistrets oplysninger om modtagerbanken, vælge, om overførslen skalsendes viatelex eller via SWIFT.

SWIFT er et internationalt bankkommunikationssystem baseret på kommunikation via EDB. Systemet blev på verdensplan sat i drift i april 1977, hvor de første banker blev tilsluttet. Handelsbanken blev, sammen med 19 andre danske banker, tilsluttet SWIFT 20. juni, og vi befinder os i øjeblikket i, hvad vi betragter som en indkøringsfase. Denne fase forventes afsluttet i løbet af

efteråret, hvorefter der afsendes – og modtages – via SWIFT til/fra alle de banker, der er tilsluttet dette system. Det må således forudses, at SWIFT-kommunikationen vil overtage mere og mere af den nuværende telex-kommunikation.

Med de systemer, der nu er startet, er der, bl.a. på grund af en meget fleksibel registeropbygning, skabt en god basis for en videre EDB-udbygning indenfor bankens udlandssystemer, både på det rationaliseringsmæssige område, men også hvad angår mere udprægede informationssystemer.



HAN BLEV DERUDE

**Vor mand i Manila
Kaj Kirk Sørensen**

Drik et glas vin på et af hotellerne i Manila på Philippinerne, og der er stor sandsynlighed for, at det er en vin importeret til Philippinerne via Frihavnen i København. Det lyder ikke umiddelbart logisk, men skyldes altså Kaj Kirk Sørensen, dansker, 37 år, med fast domicil i Manila.

Da Kaj Kirk Sørensen for 10 år siden søgte et eksportstipendiat i Manila, havde han aldrig nogensinde været uden for Europa. Men han fik eksportstipendiatet, satte så sammen med sin kone Annette kursen mod ækvator i sydøstlig retning, og siden har han opholdt sig uden for Europa.

Og befinder sig ganske godt ved det. Ikke som eksportstipendiat længere, skiftede i 1971 denne lidt officielle status ud med en mere privat og har siden opbygget sit eget på Philippinerne, hvor han i dag repræsenterer en lang række fremtrædende danske virksomheder, flere af dem i kraft af de kontakter, som han opbyggede i eksportstipendiat-jobbet. Og har igen påtaget sig lidt officiel status som dansk vicekonsul på Philippinerne.

Kaj Kirk Sørensen repræsenterer også Handelsbanken i Manila. Har som sådan været til stor gavn for både banken og dens kunder i mange tilfælde. Som en slags konsulent med

råd og vejledning om forholdene på Philippinerne. Eller som kontaktperson for danske virksomheder, der ønsker at gøre en indsats på Philippinerne. Danske virksomheder kan altid – inden de tager hened – få en introduktion. Ja, de kan bare ringe, siger Kaj Kirk Sørensen.

– Skal jeg være helt ærlig, synes jeg, at den direkte kontakt mellem mig og danske virksomheder har været for lille. Udbyttet kunne utvivlsomt blive større, hvis vi fik en mere omfattende dialog i gang, siger Kirk Sørensen. Det bankmæssige blander jeg mig ikke i. Men jeg kan være rådgiver på det mere u håndgribelige, på de mange ikke direkte-definerbare problemer, som møder en virksomhed, der vil operere et nyt sted.

Hvad får så familien Kirk Sørensen, der nu er blevet på fire, til permanent at slå sig ned på Philippinerne?

– Vi er jo faldet til her, opfatter Philippinerne som et attraktivt sted at leve, siger Kaj Kirk Sørensen. Befolkningen her er venlig, og klimaet er behageligt. Men når vi blev hernede efter mit eksportstipendiat, spillede det da også ind, at en række firmaer tilskyndede mig til at blive på stedet – hvad der da også i høj grad er meningen med disse eksportstipendiat.

I mine fire år som eksportstipendiat tjente jeg penge for andre. Tanken om at lade de uudnyttede muligheder ligge hen og blot tage hjem til Danmark, kunne nok have givet søvnløse nætter. Så det var ligesom noget, der skulle prøves, siger Kirk Sørensen.

– Man hører ellers mange »røverhistorier« om Philippinerne, inden man rejser herud?

– Philippinerne har måske tidligere været »The Wild East«, siger Kaj Kirk Sørensen, men i dag tror jeg såmænd, der er mere sikkert at leve her end så mange andre steder. I hvert fald er det ikke retfærdigt, hvis det påstås, at det ligefrem skulle være risikabelt at leve her.

– Om korruptionen er afskaffet, skal jeg ikke kunne sige, men den er i hvert fald i store træk under kontrol. Og kommer man hertil udefra som investor, er systemet helt regulært. Man behøver ikke at have fanden til oldemor for at lave forretninger på Philippinerne.

– Det største enkelte problem her er nok skævheden i indtægterne, fortsætter han. Den økonomiske filosofi i Manila er vestligt orienteret, og styret er varsomt med at fratage kapitalen dens muligheder, fordi man så er bange for, at penge blot forsvinder fra landet og således forhindrer en udvikling. Men der er meget store sociale forskelle – er man rig på Philippinerne, er man rigtig rig.

– Men der er ikke tale om forhold, der kan komme på tværs af en dansk forretningsmand, der ønsker at lave forretning på Philippinerne?

– Nej, der vil altid være plads til en til i et land med en befolkning på 42 millioner, slutter Kaj Kirk Sørensen. Han er selv et bevis på det. I februar fik han årets Eksport-Oscar.

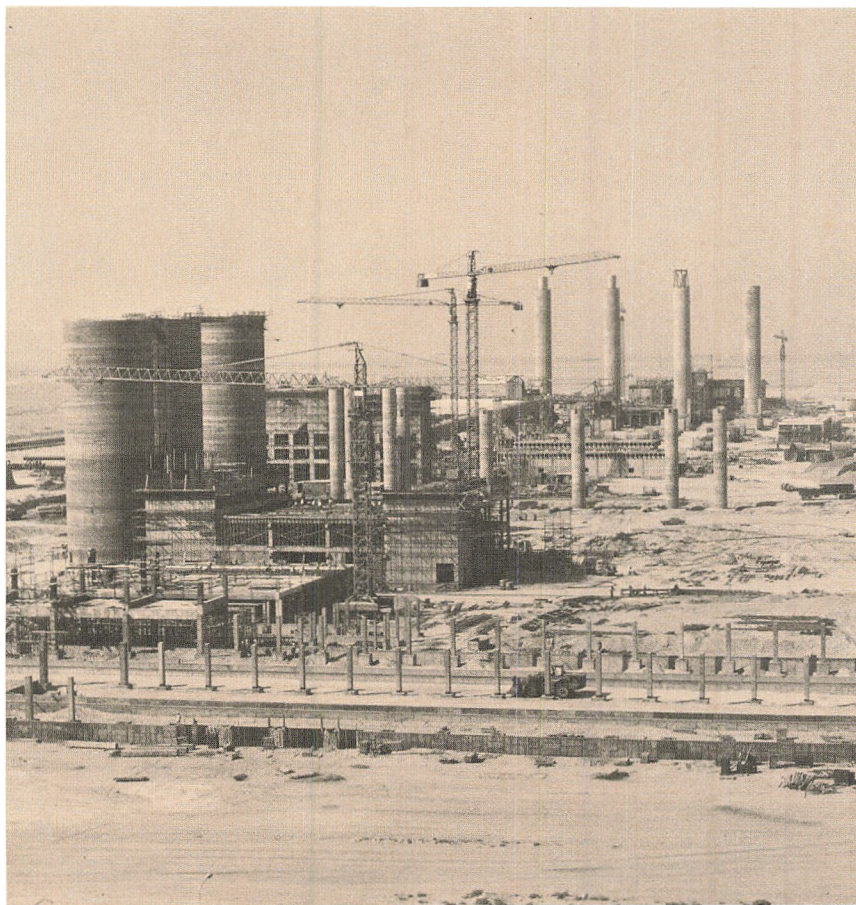
Stan.

Når en nøglefærdig fabrik eksporteres

I stigende omfang benytter kunderne sig af Projektfinansierings bistand

Af kontorchef P. Preus

Projektfinansiering deltog i forhandlingerne i Iraq forud for ordren på en nøglefærdig cementfabrik, bygget af Monberg & Thorsen i samarbejde med F. L. Smidth & Co.



Af bankens organisationsplan fremgår, at afdelingen Udlandsfinansiering er opdelt i to funktioner, Valutalån og Projektfinansiering. Valutalån beskæftiger sig med etableringen og administrationen af de import-, eksport- og finansielle lån, som banken formidler i udlandet. På grund af adskillige års kreditrestriktioner er disse låntyper gamle kendinge som primære finansieringsmuligheder, vi kan stille til vore kunders rådighed.

Projektfinansiering er til gengæld en forholdsvis ung funktion. Dens væsentligste område er at tilvejebringe finansieringsarrangementer, der tager særligt sigte på de kommercielle projekter, finansieringen gælder. Typisk er her de større eksportordrer som f.eks. nøglefærdige fabrikker, hoteller, skoler, boligkomplekser, slagterier og lignende.

Finansieringsbehovet i forbindelse med den slags projekter er meget stort. Køber ønsker nemlig ofte, at projektet skal hvile i sig selv, sådan at tilbagebetalingen skal baseres på projektets indtjening.

Hovedgrundlaget i finansieringen er dansk eksportkredit. Når det drejer sig om lånebeløb på mindst 20 millioner kroner, kan den ydes som køberkredit. Forholdet ved en sådan kreditform er, at den kommercielle kontrakt aftales med kontant betaling og suppleres med et lån til finansiering af købers betaling til sælger.

Der vil foruden eksportkrediten ofte være behov for yderligere finansiering, som normalt arrangeres som internationalt lån.

Når vi rådgiver

Selv om en sådan form for finansiering kan siges at være løsrevet fra den kommercielle kontrakt, må



den nødvendige sammenhæng naturligtvis være til stede. Køber skal kunne disponere over den nødvendige finansiering, når der skal lægges betaling til sælger.

Af hensyn til de mange aspekter i disse sager må der et snævert samarbejde til mellem bankens forskellige funktioner, navnlig filial/afdeling, Kreditkontoret og Udlands-Afdelingen.

Vor kontakt med kunden omfatter også vejledning og rådgivning. Banken påtager sig ikke det juridiske arbejde som f.eks. udfærdigelse af kontrakter, men vi yder bistand i forbindelse med de særlige spørgsmål, som rejser sig ved eksportforretninger i det hele taget.

Mange, lange rejser

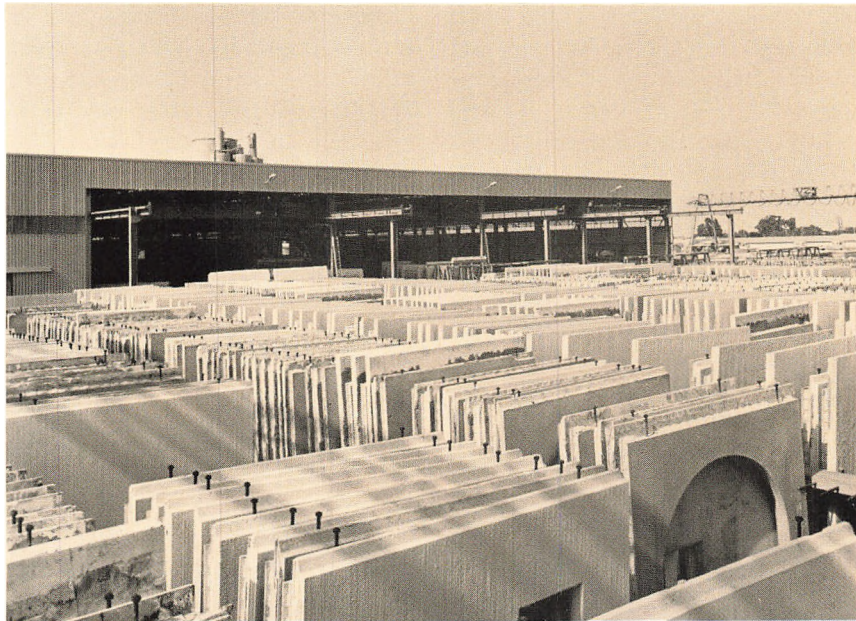
Normalt er det sådan, at kunden inden sin afrejse til videre forhandlinger i udlandet afklarer de forskellige problemer med banken. Ofte sker det imidlertid, at billedet skifter karakter, når han sidder i forhandlingerne med køber og ikke helt kan overskue gennemførligheden og konsekvenserne af den bankmæssige side af købers forslag.

I så fald sker det hyppigt, at vi som en yderligere service rejser ud med kunden, sådan at problemerne kan blive løst på stedet. Der foretages mange rejser – med eller uden kunder – i forbindelse med etablering af den nødvendige finansiering, hvor vi f.eks. ved køberkreditter virker som agent for Dansk Eksportfinansieringsfond. Lige så ofte rejser vi dog ud med kunden udelukkende med det formål at bistå generelt ved forhandlingerne, hvis der skulle dukke bankmæssige problemer op.

Kamelbøffer m.m.

Bankens repræsentant oplever under disse rejser ofte fremmedartede forhold. Han kan komme til at bo på endnu ikke færdigbyggede hoteller (Iraq), blive mødt med krav om en erklæring på arabisk (Libyen), få serveret kamelbøffer (Sudan), sidde i regnvejr i forhandlingslokalet, fordi der er hul i taget (Vietnam) eller deltage i 14 dages forhandlinger i 40 graders varme

Denne betonelementfabrik har Højgaard & Schultz i samarbejde med et italiensk entreprenørfirma opført i Libyen. Entreprisen omfatter desuden 3.000 boligenheder. 5-6 styk leveres daglig af elementer fremstillet på fabrikken. Projektfinansiering forhandlede i 1974 i Italien og Libyen om denne store eksportordre.



på en ukomfortabel plasticstol (Indonesien).

Spektret af forhandlings-»modstandere« spænder vidt: fra regeringer over statsbanker og statshandelselskaber til private banker og virksomheder. Alle har et eller andet særpræg. Det må man lære at leve med, og man må indrette sin forhandlingsform derefter.

Men de usædvanlige omstændig-

heder glemmes dog som regel, når man drages ind i forhandlingerne. Problemerne skal jo løses, og bankens tilstedeværelse kan bidrage hertil, sådan at kunden kan vende hjem med en ordre i mappen.

Projektfinansiering benyttes mere og mere, og det er glædeligt, at den ekspertise, som efterhånden er opbygget, har kunnet skaffe nye kunder til Handelsbanken. ☉

Ophold i Peking undervejs til Vietnam, hvor F. L. Smidth & Co i oktober sidste år fik en ordre på en cementfabrik til 150 millioner kroner. Ved den kinesiske middag (man spiste kun med pinde) ses fra venstre: civilingeniør H. Brændegaard (FLS), kontorchef P. Preus, kontorchef Jørgen Nissen, direktør I. Worning (FLS) og advokat Niels Mørk.



VERDEN OG VI – set fra Næstved

Den største opgave er nok samspillet mellem kunden, filialen, hovedsædet og udlandet, skriver Næstved Filialens souschef, kontorchef Ove Stefansen

Hvordan er udlandet »med i billedet« hos os, og hvordan er vi »med i billedet« over for bankens kunder, når det drejer sig om udlandsforretninger?

Sådan spørger Vor Bank, og jeg vil da straks sige, at udlandsforretningerne i høj grad er en del af vor dagligdag – også i Næstved Filialen.

International samhandel har i mange år været i rivende udvikling og vil fortsat være det i årene fremover.

En af betingelserne for denne fortsatte ekspansion er en dygtig og rationel kapitalformidling på tværs af landegrænserne, og her kommer Handelsbanken naturligt med i billedet som en væsentlig faktor.

Et godt samarbejde de internationale banker imellem, med tillid til hinanden, er en absolut nødvendighed, og det er mit indtryk, blandt andet fra ophold i en bank i USA og fra mit daglige arbejde, at Handelsbanken har opbygget et samar-

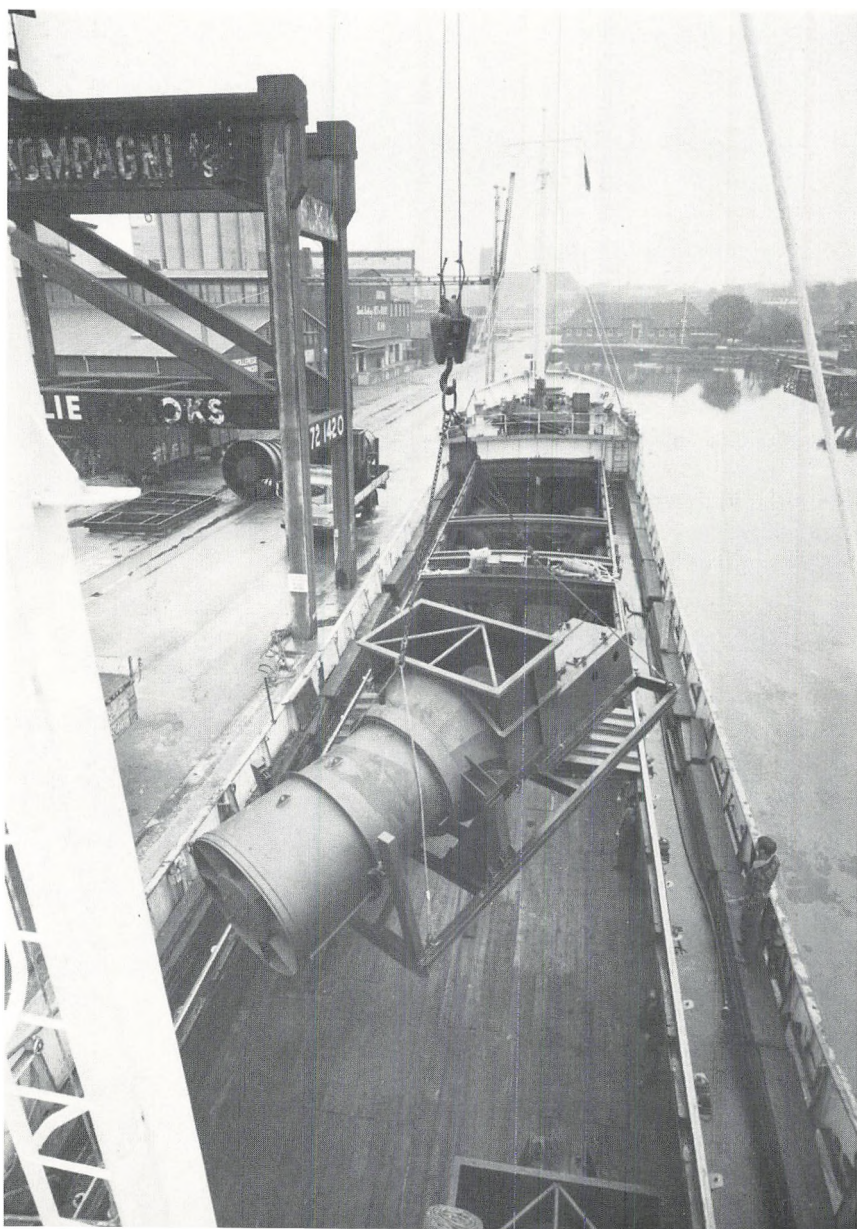
bejde med udenlandske banker (seriøse udenlandske banker), der skaber respekt og tillid omkring vor bank.

For at kunne rådgive bankens kunder – og i mange tilfælde komme kunden i forkøbet – er det en absolut forudsætning, at vi medarbejdere løbende uddanner os og ved egen interesse holder os ajour med udviklingen på internationalt plan. I den forbindelse mener jeg, at banken yder en stor indsats for at ud-danne medarbejderne dels ved udlandsophold og dels ved uddannelse, kurser m.v. i banken – selv føler jeg at have fået stort udbytte og international forståelse af mit tre måneders ophold i USA.

Foruden os »almindelige medarbejdere« har vi jo i banken »specialisterne«, også på udlandsområdet, som vi kan og også er nødt til at trække på. Og ingen tvivl om disse medarbejders ekspertise.

På udlandsområdet, som på alle andre områder i banken, er det et spørgsmål om at udnytte ressourcerne bedst muligt, og her kommer den største opgave nok ind i billedet – for jeg er ikke i tvivl om, at Handelsbanken har meget store ressourcer – nemlig samspillet mellem kunden, filialen, hovedsædet og udlandet

Konkurrencen på udlandsområdet stiller store krav til Handelsbanken og til medarbejderne i banken, men vi kan utvivlsomt være førende under forudsætning af tæt samarbejde mellem hovedsædet og vore enheder, så kunderne kan få en up to date vejledning.



Fra NORDISK VENTILATORS fabrik nær kajen i Næstved havn sendes manganen en værdifuld last ud i verden.

Med hensyn til de daglige udlandsforretninger i Handelsbanken i Næstved er disse mange og mangeartede. Eksempelvis har vi udlandslån for ca. 135 mill. kr. svarende til en trediedel af filialens samlede udlån (incl. udlandslån), vi har en årlig valutaomsætning på mere end 200 mill.kr., og udlandsforretningerne er en interessant og spændende del af arbejdet.

Danmarks økonomiske problemer skal løses ved større afsætning i udlandet, og jeg mener, at dette – blandt andet på baggrund af den høje kvalitet af danske varer – er muligt, men det stiller meget store krav til markedsføring af landets produkter, og i den forbindelse tror jeg på, at Handelsbanken også kan bære vort udmærkede slogan » – altid med i billedet«. ●

– og set fra Viborg

Filialen har meget frie hænder, men Hovedsædets Udlands-Afdeling samler trådene, skriver fuldmægtig Erwin Engmann

Handelsbankens forretningsgang på udlandsområdet indebærer, at filialer over en vis størrelse selv varetager en stor del af forretningerne med udlandet.

Således er det også i Viborg Filialen, hvor kunder med udlandsforretninger primært betjenes af, hvad vi kalder vor Udlandssektion.

Udlandssektionen, som til daglig er bemanded med tre medarbejdere, behandler alle de almindelige forretninger, som filialen har med udlandet: overførsler, inkasso, traseringer, telex-betjening, rembursafregninger etc.

I Udlandssektionen ligger også behandling og opfølgning af den velkendte publikation »Udlands-Nyt« fra bankens Handelskontakt-Service. Artiklerne og notiserne heri er efter vor opfattelse umiddelbart til nytte for mange af de virksomheder, som modtager den. For publikationens tilbud om bl.a. eksportforbindelse med udenlandske importører gælder det imidlertid, at spe-

cielt mindre virksomheder er lidt tilbageholdende med at reflektere. Hvis vi henleder en sådan kundes opmærksomhed på et relevant tilbud i »Udlands-Nyt«, og det resulterer i en forretningsforbindelse, er det en virkelig fornøjelse.

Helt naturligt er også filialens medarbejdere på udlånsområdet med ved udlandsforretningerne.

Hver gang der er tale om udlandslån, eksportkreditter og f.eks. fakturabelåningskreditter med udenlandske aftagere, er det udlånsmedarbejderne, som har den nødvendige ekspertise.

Som overalt i enhederne deltager Hovedsædets Udlands-Afdeling i møder med de større kunder. Herudover har vi i filialen gennem de sidste par år regelmæssigt arrangeret møder med de af vore øvrige kunder, der har forretningsforbindelse med udlandet.

Vi inviterer kunden og de af virksomhedens medarbejdere, vi har den daglige kontakt med, til et mø-

de i filialen, hvor hele virksomhedens »udlands-mønster« gennemgås. I samarbejde får begge parter her ved lejlighed til at overskue, hvilke muligheder der ligger med hensyn til finansiering, procedurer etc.

At kunderne i området betjenes af filialens egne medarbejdere, herunder den specielle Udlandssektion, har helt klare fordele. Da man kender hinanden, bliver forretningsgangen smidig, i tvivlsspørgsmål kan møder nemt arrangeres, og unødigt spild af kostbar ekspeditionstid undgås.

Filialen har som beskrevet meget frie hænder i det daglige til selvstændigt at køre en stor del af udlandssiden. Men bag dette arbejde står Hovedsædets Udlands-Afdeling for os som stedet, hvor de generelle retningslinier gives, stedet hvor trådene samles og ikke mindst stedet, hvor vi altid kan hente råd og vejledning. Det være sagt her, at vi synes, vi altid får en hurtig og saglig behandling af de problemer, som af og til kan opstå.

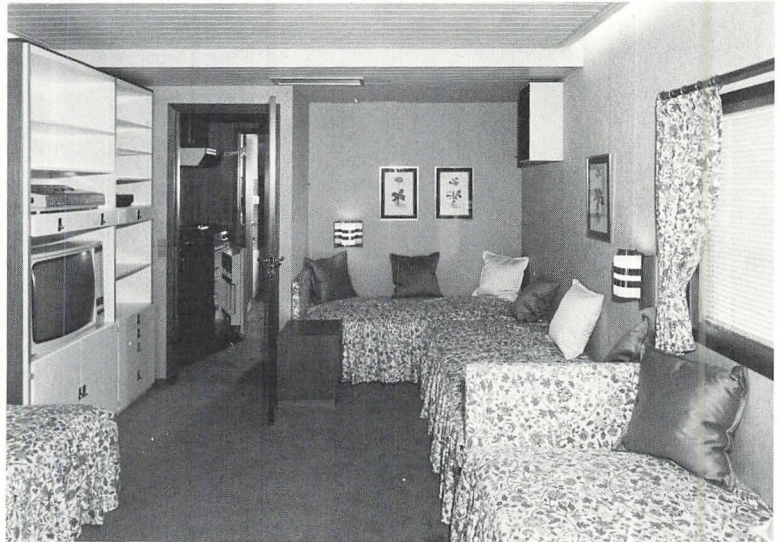
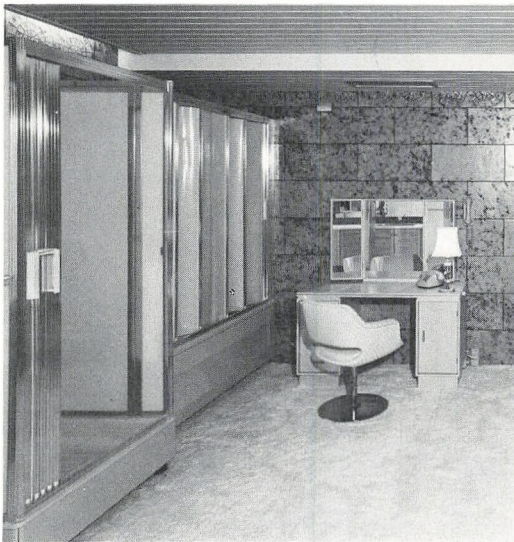
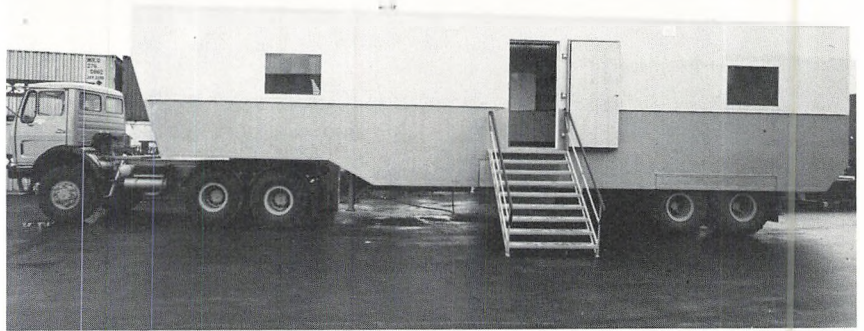
Fra vor arbejdsmark: I Viborg-området findes en hel del virksomheder, som har eksportforbindelser til de fjerneste egne af kloden.

Som et morsomt eksempel på u-traditionel eksportforretning kan nævnes en ordre, som indløb til en af filialens kunder FRIGOR Køleanlæg, Tage W. Nielsen A/S.

Det drejede sig om levering af et antal gigant-campingvogne, indrettet specielt til en stor mand i Mellemøsten, som ønskede europæisk komfort på sine mange rejser.

Vognene blev fremstillet på FRIGOR's fabrik for køle-containere og blev udstyret med al tænkelig komfort. Vognene blev forsynet med køle-aggregater, som kan sikre en ønsket indendørs temperatur på

الشركة لتأجير واستيراد والتصدير والمقاولات



De elegant udstyrede gigant-campingvogne, som FRIGOR Køleanlæg, Tage W. Nielsen A/S har leveret til Melleløsten.

25° C eller mindre end det under hensyntagen til, at den udendørs temperatuur er ca. +45° C.

I vid udstrækning blev der ved indretningen anvendt danske produkter, møbler, tekstiler, TV, radio video m.v. som det fremgår af fotos.

Til at bugsere disse store og specielle vogne måtte køberen anskaffe specialbyggede motorvogne.

Et andet ret specielt eksempel: På flyvestation Karup er der, som det nok er de fleste bekendt, etableret et NATO-hovedkvarter, HQ BALTAP (Headquarters Allied Forces Baltic Approaches).

Til dette NATO-hovedkvarter er der knyttet et stort antal udenlandske officerer, engelske, amerikanske, tyske, canadiske og norske, i alt ca. 150 familier som for langt største-

delens vedkommende er bosat i Viborg. Så godt som alle er kontoførende i Viborg-filialen eller i vore Karup og Kølvrå afdelinger, så vor dagligdag er krydret med mange forskellige tungemål. Det er ikke den almindelige konversation som med de mange sommerturister, der veksler valuta, men virkelig en tilbunds gående ekspedition af mulige bank-forretninger blot på udenlandsk.

Det stiller selvsagt store krav til vore skranke-medarbejders sprogkundskaber, men i alle de år, vi har haft NATO-kunder, har der ikke været skygge af problemer i den retning. De hyppige besøg af disse kunder giver os bag skranken en gavnlig træning til vedligeholdelse af vore færdigheder, specielt med henblik på fagudtryk og samtale

på engelsk og tysk, som er de mest benyttede sprog. I tilgift falder der af og til en invitation af til et internationalt cocktail-party.

Den kundestruktur, som Viborg-filialen har, indebærer, at det er de mest forskelligartede opgaver, som filialens udlandsmedarbejdere (jfr. ovenfor er det mange) stilles over for. Dette er med til at gøre arbejdet interessant og afvekslende, og det lyder da også samstemmende fra alle implicerede medarbejdere, at de finder arbejdet med udlandssiden interessant og meningsfyldt. ☉



Valutakrimi

Af prokurist Ole Hølholm

Gennem arbejdet i Hovedsædets valutafag kommer man i kontakt med mennesker fra hele verden. De fleste ser man kun en enkelt gang, men nogle vender tilbage med hyppige mellemrum. Blandt de engangsbesøgende er der enkelte, hvis bekendtskab man helst havde været foruden. Et par eksempler forklarer hvorfor:

I telefonen præsenterer en mand sig som Janssen fra Den norske Creditbank, Sjømannsavdelingen, Oslo. Vil vi venligst udbetale 6.000 n.kr. til en nærmere navngivet herre, der bor på Hotel Plaza.

Jeg spørger, hvorfor ordren ikke kommer over telex og med kontroltal. Næh, afdelingens telex er under reparation, og sagen har hast,

for manden skal til sin mors begravelse i New York.

En kontroloprøngning til Creditbanken bestyrker min formodning om, at det er en fingeret ordre. Man har ingen hr. Janssen, og telex'en fungerer upåklageligt.

Allerede under denne samtale har den selvbestaltede beneficiant indfundet sig og præsenteret sig som pilot. Han bærer også en imponerende uniform, kun skæmmet af et stormønstret flagreslips . . .

Man beder ham tage plads, byder ham en cigaret, og en kollega ringer efter politiet. Så kommer to betjente og overtager konversationen!

En velklædt yngre dame havde et par gange været i banken for at få udbetalt mindre beløb, der var

overført fra udlandet. Hun var med andre ord en »kendt« kunde, da hun præsenterede et rejseakkreditiv på Bank of Nova Scotia og bad om 10.000 dollar, dels i forskellige udenlandske valutaer, dels i danske kroner. Underskrifterne på akkreditivet var upåklagelige, og det fremgik, at der allerede havde fundet en udbetaling sted. Altså fik hun sine penge og var over alle bjerge, da der kom telex-advarsel fra Nova Scotia om falske akkreditiver.

Det viste sig, at banker over hele Europa var blevet bedraget, idet bandemedlemmer på samme dag og samme tidspunkt havde fået udbetalt store beløb på de falske papirer, der var ligefrem mesterligt eftergjort ved hjælp af up-to-date teknik.

Banken – og de øvrige bedragne banker herhjemme og i udlandet – led dog intet tab. Bank of Nova Scotia medgav, at alle retningslinjer for udbetaling under cirkulæreakkreditiver var blevet fulgt.

Men nu udstedes disse akkreditiver ikke mere, – og det er damens skyld!

SPORT

Ved Esther Haugaard

MOTIONSLØB I HORSSENS. Horsens Filialens personale nåede i sommerens løb at løbe ialt 2.112 »personkilometer«. Hver torsdag aften var der arrangeret løbetur rundt om Bygholm Sø, en strækning på 8 km., og man nåede ialt 264 omgange. Næsten alle i filialen nåede »at give en omgang eller 2« til det samlede resultat, medens den flittigste motionist var rundt ialt 19 gange, beretter Jørgen Milling.

GIV KROPPEN EN CHANCE, det har Viborg Filialens medarbejdere gjort i efterårsmånederne. Lærer på Gymnastikhøjskolen ved Viborg, Kis Østergaard, har i en række lektioner vist, hvordan vi i det daglige i banken gennem vore bevægelser kan medvirke til, at krop og muskler bruges rigtigt. Samtlige

medarbejdere i filialen har deltaget aktivt, og der er enighed om, at er man i fysisk balance, så fungerer man bedre, fortæller Erwin Engmann.

FAGENES FEST I RANDERS. Ved Randers Bys 675 års jubilæumsuge i august havde Samvirken- de Idrætsklubber og Randers Firma- sport genoplivet den gamle tradition Fagenes Fest med stort optog gennem byen til Stadion, hvor der var flotte opvisninger iblandt fornøjelige indslag. Første disciplin med

Handelsbank-deltagere var ølkasse- stafet, det var ikke her vor force lå, løbet blev – selvfølgelig – vundet af det lokale bryggeri Thor. Billedstafetten gik langt bedre, her erobrede vi 1. pladsen, beretter Peder Kristensen.

NORDISKE BANK-SKYTTER. Resultatet af den årlige match mellem Skandinaviska Enskilda Banken, Den Danske Bank og Handelsbanken blev, at de svenske skytter vandt med 1.041 point foran vore, der opnåede 950 point og Den Danske Bank med 908 point. Bedste skytte blev Jørgen M. Christensen, Handelsbanken.

I **EREMITAGELØBET** deltog der ca. 100 Handelsbankmedarbejdere, hvoraf 25 fra Århus. Man samledes på Uglemose før og efter løbet og fik et par fornøjelige timer.

Og så har HIF dystet med Commerzbank i Hamburg, referatet må I have til gode til næste nummer.





Vicedirektør Carl Thaarup (til venstre) og vicedirektør Holger Bech, tidligere chefer for Udlands-Afdelingen.

To veteraner

»Det var Holger Bech, der startede det hele« – sådan sagde fhv. vicedirektør Carl Thaarup forleden, da Vor Bank havde en hyggelig samtale med ham og fhv. vicedirektør Holger Bech.

Og så var de to ungdommelige veteraner igang med at opfriske minder fra deres tid i Handelsbankens Udlands-Afdeling.

Det hele begyndte, som Carl Thaarup sagde, da Holger Bech som 28-årig blev ansat i Handelsbanken i 1923. Bech kom fra Landmandsbanken, og den unge mand udnævntes straks til kontorchef – helt uhørt på det tidspunkt, og han var derfor absolut ikke velset blandt de langt ældre kolleger.

Udlands-Afdelingens aktiviteter var meget begrænsede, selvom afdelingen straks fra starten arbejdede som en selvstændig enhed. Kontakten med udlandet var beskedent, og kun Skandinavien, England, Frankrig og Tyskland havde man forbindelse med og endda hovedsagelig kun pr. korrespondance. Enkelte rejser blev det dog til. Herom beretter Holger Bech bl.a. » – jeg skulle engang med studentsangforeningen til Finland, og jeg foreslog derfor daværende direktør Krøger, om det ikke var en god idé at besøge et par finske banker samtidig. Krøger betragede mig lidt og sagde så – De ser så ung ud. Kun-

ne De ikke inden rejsen anlægge et overskæg«.

Forretningerne voksede og dermed også personaleantallet. I 1936 kom Carl Thaarup hjem fra et studieophold i London, og det blev i Udlands-Afdelingen, han kom til at lægge sin livsgerning. Da Holger Bech gik på pension i 1961, overtog direktør Thaarup ledelsen af den store og betydende afdeling.

Mangt og meget har de begge oplevet i de mange år, men spørger man dem, hvad der har gjort stærkest indtryk, får man at vide, at det sandelig ikke er så let at fremhæve det ene for det andet.

Begge fremhæver dog tiden omkring 1930, hvor rygterne om Handelsbankens tab på nogle engagementer antog så overdrevne dimensioner, at direktionen i marts 1930 afgav en erklæring på børsen om risikoen på nogle engagementer, som man særligt havde beskæftiget sig med. Og hen på sommeren i 1931 tog rygterne om Handelsbanken fornyet fart, utvivlsomt forstærket af krisen i Tyskland og Englands devaluering. Der skete så store udtræk af indlånsmidlerne, at man måtte imødesee alvorlige likviditetsvanskeligheder. Handelsbanken fik imidlertid støtte fra alle sider, og den 4. oktober udsendte Nationalbanken en meddelelse om, at Handelsbanken ville få midler til rådig-

hed i den udstrækning, hvori den anså det rigtigt og nødvendigt. – Det var spændende dage.

Allerede i trediverne begyndte Handelsbanken at sende unge medarbejdere på studieophold til udlandet, og direktør Thaarup fortæller, at han den 1. september 1939 skulle til Tyskland. Den 1. september udbrød jo imidlertid 2. verdenskrig, og han sendte derfor et telegram til den bank, han skulle til, med følgende ordlyd: »På grund af de forhåndenværende omstændigheder beklager jeg ikke at kunne tiltræde«. I 1942 fik banken besøg af en af den pågældende banks direktører. Han spurgte efter den hr. Thaarup, der i 1939 havde søgt studieophold i hans bank. Thaarup blev tilkaldt, og den tyske direktør meddelte ham, at hans bank var meget short i mandskab.

Han garanterede Thaarup god forplejning og også, at ikke skyggen af en allieret flyvemaskine ville vise sig over Berlin. Thaarup svarede naturligvis, at så længe tyskerne besatte Danmark, kunne han ikke diskutere sagen med ham.

Uddannelsen af unge Handelsbankmedarbejdere ligger stadig direktør Bech og direktør Thaarup stærkt på sinde, og de pointerer begge værdien af et udlandsophold.

» – Det at komme til udlandet, er en udvælgelse« siger Holger Bech og fortsætter: »Jeg sagde altid til de unge – vi sender jer ikke ud for »kun at lære bank«, det kan vi selv lære jer meget bedre – næh lær sprog, lær at leve i en større nation under helt andre forhold end i vort lille land. Det kommer jer selv til gode, og det gavner vores bank.«

Mange af de unge, Holger Bech og Carl Thaarup fik kontakt med på deres rejser, sidder i dag i topstillinger, og som Thaarup sagde »det gælder stadig, og det gælder også for mange af vore egne, der har været ude«.

Nu er de begge på pension, men Vor Bank fik pålæg om at skrive som afslutning, at banken husker sine pensionister. Det var dejligt at møde sådanne »aktive pensionister«, der så levende følger med i vor banks trivsel.

DV.



Birgit Vejby Hansen på holdet, hvor der var to deltagere fra Nigeria, de øvrige var fra New Zealand, Tanzania, Iran, Ægypten, Libyen, Italien og Schweiz.

2 PÅ STUDIEOPHOLD I UDLANDET

Siden banken i 1969 besluttede at øge tilbuddene til medarbejderne om studieophold i udlandet, har 300 været af sted, hvoraf 45 i 1977. To af dem fortæller her om deres tur.

I London og Dublin

Fuldmægtig Hans Christian Nielsen beretter: Den 6. februar 1977 overlod jeg familien i Brabrand samt kolleger på Lilletorv til den barske danske vinter og påbegyndte med megen forventning et 8 ugers udlandsophold.

Bestemmelsesstedet var det snefri og noget lunere London, nærmere betegnet sprogskolen Anglo-Continental School of English, Ealing. Genem et 4 ugers kursus fik jeg afpudset og forbedret mine sprogkundskaber på en tilfredsstillende måde. Opholdet blev naturligvis krydret med mange oplevelser fra London med dens seværdigheder.

Den 5. marts gik turen videre til Dublin for 4 ugers ophold i forretningsbanken Bank of Ireland. Jeg fik en fin velkomst og blev indkvarteret hos en af bankens funktionærer.

Kort fortalt omfattede programmet en uge i Bank of Ireland's udlandsafdeling, en uge i en indendørs afdeling i Dublin, en uge rundt i forskellige afdelinger i bankens hovedsæde, og til sidst en uge i bankens kreditafdeling. Denne megen rokering fra afdeling til afdeling bevirkede, at jeg mødte mange mennesker, fik talt en masse engelsk og fik belyst mange sider af det irske bankvæsen, som på flere områder adskiller sig væsentligt fra danske forhold. Ved et 4 ugers bankophold vil det faglige udbytte dog blive begrænset, men det blev rigtigt opvejet af det sproglige udbytte. Herudover skal tillægges en ikke uvæsentlig personlig udvikling, som et ophold mellem fremmede mennesker, nye skikke m.v. betyder.

Udsigt over Dublin med floden Liffey.



Hos Midland Bank i London

Først en kort præsentation: Birgit Vejby Hansen, bankassistent, 24 år. Uddannelse: Realeksamen, handelseksamen, 1-årig bankskole. Ansat 1971 i Næstved Filialen. Og så den ønskede beretning om mit 3 måneders kursusophold i fjor i Midland Bank, International Department, London:

Holdet havde 10 deltagere. Sideløbende med vort hold kørte banken 5 andre internationale kurser med deltagere fra alverdens lande. Alle elever skulle fortælle om deres eget land, evt. vise film og servere nationale spiser og drikke.

De 12 uger var tilrettelagt med 3 ugers perioder med henholdsvis emnerne valuta, veksler, remburs og sikkerheder. Det bankfaglige udbytte var udmærket – dog må jeg som filialmedarbejder sige, at jeg manglede et bredere sammenligningsgrundlag f.s.v.a. valuta og remburs – jeg tror, at f.eks. 3 måneder i vort hovedsædes forskellige udlandsafdelinger vil være godt, inden man tager på dette kursus.

Sprogligt var udbyttet meget, meget stort – også fordi englænderne er et venligt folkefærd, lette at få i tale – og de mange notater har en særdeles god indvirkning på stavning og skrivning.

Det rent menneskelige udbytte er måske det største og vigtigste. Man lærer at se de store linier og at forstå og respektere andre nationaliteter – bliver mere fleksibel og tolerant på mange områder. Og får gode venner inden for bankkredse verden over.

Jeg kan varmt anbefale banken og kollegerne dette kursus. Der er faktisk kun en »ulempe«: man får mere lyst til at besøge udenlandske banker. ○

ON LINE

Næstfomanden i Bramminge's tilsynsråd, murermester Frank Pedersen, dukkede op for at konstatere om alt forløb vel – det kunne Alice Jensen forsikre om, at det gjorde.



Bramminge nr. 1 vest for Storebælt

At vort on line system også fungerer over store afstande konstateredes, da Bramminge Filialen som den første vest for Store-



Fra venstre bestyrer T. Fyhn, konsulent John Annweiler, direktør H. Martensen, fuldmægtig S. Feddersen, OK, og salgsdirektør Haldbo, IBM.

bæltssprang på systemet 24. august – i afslappet atmosfære og uden særlig ventetid for kunderne, melder man derovrefra.



Og Rungsted nr. 100

Så kom vi så langt! Tilfredsheden stod tydeligt at læse i EDB-chefen, underdirektør H. Martensens ansigt, da han på konverteringsdagen, 10. oktober besøgte Rungsted Filialen med salgsdirektør Haldbo, IBM. Direktør Martensen gav Rungsted gode ønsker med på vejen og fremhævede, at når konverteringerne er foregået så glat som det har været tilfældet, skyldes det ikke mindst den positive holdning, man overalt har mødt hos medarbejderne ude i enhederne, og at disse har forberedt sig godt til opgaven.



Ekspedition med kundekort er i fokus.

Fransk visit

De travle folk i EDB-Afdelingen må ved siden af den daglige dont mangan gang holde for med foredrag og fremvisning, når grupper fra ind- og udland søger orientering om EDB, men de gør det med fornøj-

jelse og ildhu. I september havde man således besøg af en gruppe franske journalister, der som et led i orienteringen så on line systemet i funktion i Glostrup Filialen.

Ved besøget i Glostrup var de franske journalister ledsaget af direktør Martensen og kontorchef Ole Jacobsen.



Med i IBM-film

Den 8. august var Glostrup Filialen ramme om en filmoptagelse af nogle af F.I.R.S.-systemets funktioner.

Filmen, der optages af IBM, beskriver anvendelse af ter-

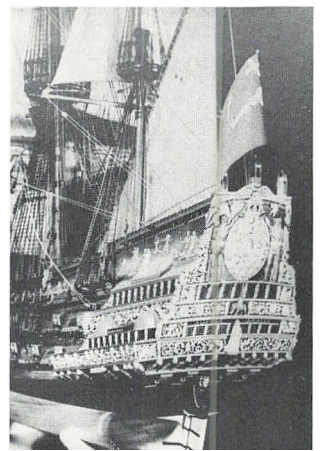
minaler i en række udvalgte europæiske banker.

En af de ting, der bl.a. blev fokuseret på i Glostrup, var ekspedition med kundekort, som indtil nu synes at være enestående for Handelsbanken.

Når filmen er færdig og godkendt af de medvirkende banker, vil den blive vist over det meste af verden.

»Kongens skibe«

Indtil folkestyrets indførelse i 1849 var alle den danske flådes skibe i princippet kongens, og han kunne anvende dem efter ønske til eget formål. Handels-Afdelingens seneste vandrestilling er bygget op over dette emne. Udstillingen havde premiere i Nykøbing Fl., som har sendt os fotoet af dette maleriske fartøj.



Besøg fra Padborg

Møderækken, hvor filialernes tilsynsråd inviteres til Hovedsædet, fortsætter. Hovedpunkterne på det aktuelle program omfatter besøg i Direktionen med rundvisning i Hovedsædet og i Ejby, samt diverse orienterende indlæg på Uglemose. Ved Padborg-besøget var man desuden en tur på Fondsbørsen.



Padborggæsterne er fra venstre købmand Andreas Jørgensen, direktør Aage Falkenberg og tilsynsrådets formand, direktør Halskov-Jensen, samt filialdirektør Sv. A. Gram og skoløjshandler Hans Chr. Rasmussen.



Gæsterne fra Slagelse var: Gårdejer Bjarne Hansen, direktør Knud Erslev, arkitekt Tage Corfitsen, gårdejer Børge Ellegaard, sygehusdirektør Aage Poulsen, gårdejer Mogens Juel-Jørgensen, gartneriejer Martin Pedersen, konsulent Aage Mølgaard, direktør Helge Hillers, direktør Oluf Nielsen, købmand Søren Bang Nielsen, gårdejer Johannes Christensen, borgmester C. A. Christiansen, fabrikant C. W. Christiansen, murermester Sigurd Hansen, direktør Poul Pedersen, fru Elisabeth Ulrich, direktør Ebbe Friis, godsejer E. Bernhoft, gårdejer Hans Kristensen, direktør Kris Frederiksen, inspektør Hans Ovesel, godsejer Gorm Hansen, gårdejer Verner Jensen, direktør Anders Dahl og filialdirektør Svend Jørgen Hansen.



Byggepladsen i Ejby beses

Tilsynsrådet fra Slagelse var i Ejby ved besøget i København den 5. september. Billedet derude er allerede nu skiftet, midt i december skulle den store bygning være under tag og »lukket«, d.v.s. med vinduer og døre i.

Bamses Venner i Struer

I forbindelse med byfesten i Struer 26.-28. august var Handelsbanken sponsor for »Bamses Venner«, der spillede ved et arrangement i Struer-Hallen afholdt af Struer Idrætsforening i samarbejde med Børne- og Ungdomsfonden.

Aftenen for de ca. 800 dansklige mennesker stod naturligvis helt i Handelsbankens tegn med talrige balloner m/bomærke i loftet, servietter, ølbrikker m.m., og Bamse deltog som en spøg i en modeopvisning iført »en dejlig trøje fra Handelsbanken«.

Det er Bamse nr. 2 fra højre.



Fra venstre prokurist R. Dawids, Ezio Mauri, Representative, vicedirektør Svend Kæstel og Eduardo Solofrano, Deputy Central Manager.

Besøg fra Banco del Lavoro

Som omtalt andet sted i bladet modtager Udlands-Afdelingen året rundt et stort antal gæster fra korrespondentbanker. Sidst i august havde afdelingen blandt andet besøg af to repræsentanter fra den italienske Banco del Lavoro, Deputy Central Manager

Eduardo Solofrano, Rom, og Ezio Mauri, Representative, Bruxelles. Ved sådanne besøg drøftes det forretningsmæssige samarbejde, man udveksler erfaringer og orienterer gensidig om samfundsøkonomiske og politiske forhold i de respektive lande.

Både i øjne og ører.



Fra Roskilde

Vor Bank har modtaget sålydende skrivelse fra filialen, KB/as:

»Fru Anne Birthe Schneider har lagt ører til bankens nye bomærke – der er også et i det øre, der ikke kan ses – og bomærkerne er anbragt i rigtige huller. Vi synes, at billedet fortjener optagelse i Vor Bank«. Enig/red.



»Virksomhedens Finansieringsnøgle«

Handelsbanken udsendte 29. september »Virksomhedens Finansieringsnøgle«, som giver et samlet overblik over finansieringsmulighederne i Danmark, og som allerede er blevet me-

get efterspurgt i erhvervslivet. Umiddelbart før offentliggørelsen overrakte direktør Bendt Hansen et eksemplar af hæftet til Industrirådets formand, direktør H. Brüniche-Olsen.

Fra den lille sammenkomst i Industrirådet ses fra venstre pressechef Stig Andersen, direktør i Industrirådet Chr. Einfeldt, direktør H. Brüniche-Olsen og direktør Bendt Hansen.



For ottende gang

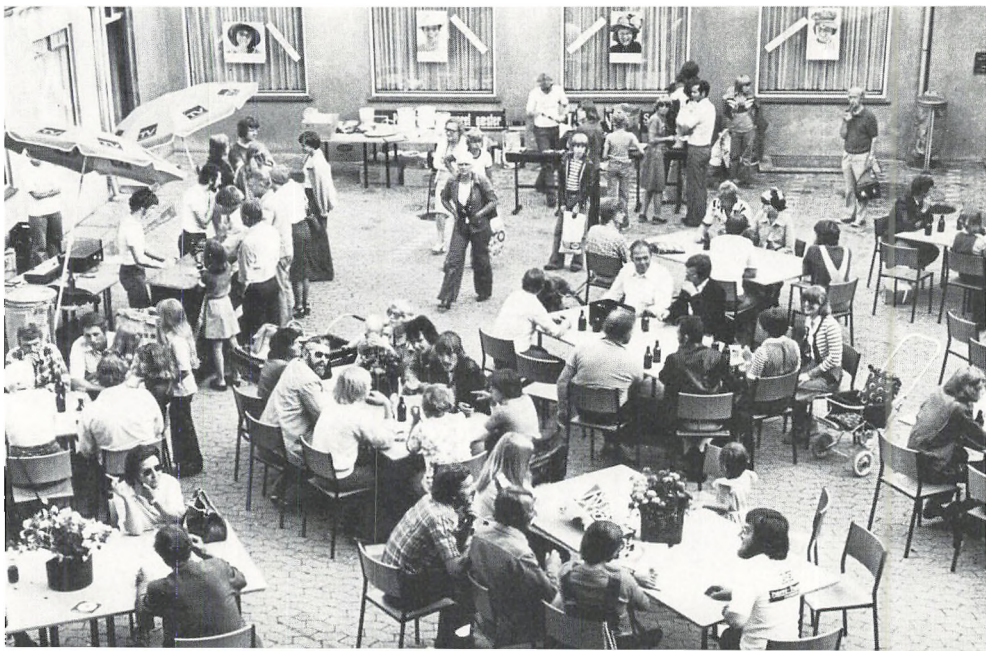
Handelsbanken har i august-september afholdt sit 2 ugers »International Seminar for Foreign Bankers« med deltagelse af 20 yngre ledende medarbejdere fra vore udenlandske korrespondentbanker. Der satses

på at give en bred orientering om dansk bankvæsen, erhvervs- og samfundsliv, og banken møder megen venlig hjælpssomhed hos foredragsholdere, institutioner og virksomheder, som indgår i programmet.

Seminarets deltagere aflagde bl.a. besøg på Christiansborg.

Esbern Snares by forstår at feste

Alt stod på den anden ende, da Kalundborg holdt byfest – også Handelsbankens gård. Den var udlånt til den lokale bokseklub, som havde fremtryllet et charmerende gårdmiljø, hvor der ikke under de mange omgange var nogen, der gik i gulvet.



Feriekampagnens plakater passede fint ind i det muntre miljø, der var skabt i Kalundborg Filialens gård.



»Cash to Master«

En af bankens opgaver ved betalingsformidlingen i forhold til udlandet er veksling af valuta om bord på skibe i havn eller blot levering af valuta til skibets

kaptajn. Her er det den norske turistbåd Royal Viking Sky, som fra City får leveret kontante dollars.

Fuldmægtig P. G. Schmidt og bankbetjent Toftlund ved Royal Viking Sky.



Vibeke: Vi kan ikke rumme mere, ej engang et cirkulære, så går vi off line.



I orden igen i Vordingborg

Fredag 2. september gendtog Vordingborg Filialen sit banklokale efter at have været forvist til 1. salen under en ombygningsperiode på næsten 5 måneder. Inden banktid overdrog underdirektør Kreilgaard lokalet til filialen, og assistent Vibeke Asmussen gav i versificeret form et fornøjeligt udtryk for de af

medarbejderne udståede strabadser. Med åbent hus, blomsterhav og mange gæster med borgmestereni spidsen blev det en festlig dag.



Bankbetjent Larsen fortæller om Erichsens Palæ. Gæsterne fra B & O var økonomichef Poul Larsen, afdelingsleder Anders Knutsen, personalechef Poul Andrea, tillidsmændene Arne Nielsen og Leif Svendsen og fællestillidsmand Kaj Hovmøller.

Heiberg i Hovedsædet og på Uglemose, hvor der dels var foredrag af prokurist S. Møller-Nielsen om den økonomisk-politiske situation og dels orientering om kapitalpension ved konsulent Jørgen Clausen.

Fra B&O

Vor kontaktkreds i forbindelse med bankens kontor hos Bang & Olufsen i Struer var den 8. september sammen med filialdirektør Lange og assistent Leif

Feriehusudveksling

Da HP's formand Jørgen Clausen fornylig var i Island, kom man i Landsbanki Islands ind på, at det kunne være morsomt at forsøge at etablere en udveksling, således at Handelsbankmedarbejdere kunne låne den islandske banks feriehuse og omvendt. Som et første resultat heraf har to islandske bankfamilier i sensommeren været indkvarteret i et Handelsbank-hus.

Velkommen til Danmark, siger fuldmægtig Agnete Kørn og overrækker feriehusnøglen til filialbestyrer Mår Hallgrímsson.



Århus-Prisen til professor Thomassen

Handelsbankens Århus-Pris, stiftet ved filialens 100 års jubilæum i 1976 med en kapital på 250.000 kr., er i år

uddelt for første gang med en portion på 35.000 kr. Prismodtageren – som ifølge legatfundatsen skal have »kastet glans over byen« – blev professor, dr. med. Eivind Thomassen, som i sin gerning på Ortopædisk Hospital i Århus har opereret og hjulpet så mange mennesker med svære rygska-der etc. 500 balletdansere fra hele verden har han behandlet gennem årene, og også talrige sportsfolk er blevet helbredt af Danmarks store ortopædkirurg.



Formanden for legalbestyrelsen, fabrikant V. Damgaard-Jensen overrækker prisen til professor Thomassen. De øvrige er fra venstre amtsborgmester Rob. Svane Hansen, fru professor Thomassen og direktør N. P. Bager.



I Holte Midtpunkt

Holte Afdeling rykkede 12. september som den første virksomhed ind i Holte Midtpunkt – i forrygende blæsevej og med håndværkere, udgravninger og plankeværker lige udenfor. Indenfor i det store venlige ekspeditionslokale var der imidlertid den skønneste orden. »Det er intet mindre end et mirakel«, sagde bestyrer Krogh Jespersen i sin tale til medarbejderne ved morgenkaffen. »At det er lykkedes, skyldes, at I

har præsteret langt mere, end man kunne forlange og forvente«.

Han takkede underdirektør Kreilgaard, som på ledelsens vegne havde overdraget de nye lokaler til afdelingen, og vendte blikket fremad: Høltes udvikling gennem de sidste år og den langsommelige realisering af Midtpunktplanerne har hæmmet byen og dens forretningsliv, men nu er rammerne skabt for, at vi kan vinde det ind.

I november flytter HB ind, og derefter vil det gå slag i slag, sagde Sælerøds borgmester H. Nordkilde (t.h.) på gratulationsvisit sammen med formanden for kommunens tekniske udvalg Schwartz-Nielsen.

Bestyrer Krogh Jespersen modtog dette pragtværk til afdelingen fra fru Ellen Christensen, Dronninggårds Bageri.



Mange ville se Palæet

Handelsbanken var blandt de virksomheder, der på Rundskuedagen slog dørene op for publikum med fore-

visning af repræsentationslokalerne på 1. sal i Erichsens Palæ. Der var som de foregående år tilstrømning af flere hundrede mennesker.



Bankbetjent Nordbjerg med et af de mange hold besøgende.

De mange gratulanter på åbningsdagen fandt vej til hovedindgangen bag plankeværket til venstre i billedet. Huset i baggrunden er den hidtidige afdeling.





Varde-Garden musicerer på Torvet.

25 pct mere plads i Varde

Det var en virkelig festdag, da Varde Filialen den 5. august indviede sine nye lokaler efter en meget stor og meget tiltrængt ombygning. Under overskriften »En bank fornyer sig« skrev Vestkysten, at »det er sket med bevarelse, ja, forskønnelse af den gamle facade ud mod torvet og flytning af hovedindgangen til forretningsgaden Vestergade, hvorfra man kommer ind i

meget smukke banklokaler med langt bedre forhold end tidligere for såvel kunder som personale.« Over 2.000 mennesker kiggede indenfor på åbningsdagen.



Om bankens image sagde kontorchef E. Uldal, Bygningskontoret, i sin overdragelsestale: Vi foretager for tiden en standardisering, lokalernes udseende skal være ens overalt i banken, kunderne skal føle sig hjemme hvor som helst hos os. Den anden vigtige side af bankens image – arbejdsmiljøet – skabes af personalet i hver enkelt enhed.



To flytter sammen

Den nyindrettede Hostrups Have Afdeling indviedes den 26. september ved en sammenlægning af Godthåb Afdeling og Hostrups Have Afdeling med Jørgen K. Hansson som bestyrer og Birthe Søndergaard som souschef. Det var teknisk set en ny erfaring at skulle samkøre to afdelinger, hvoraf kun den ene var omlagt til on line, men alt gik som det skulle. Og de 4 + 6 sammenbragte kolleger erklærede sig samstemmende godt tilfredse med de nye forhold.

De muntre flyttemedhjælpere er fra venstre ferieafløser Tage Dalsgaard, assistent Lis Wolhardt Pedersen, bestyrer Verner Nymark, assistent Karin Koss, assistent Signe Fiedler Jensen og bestyrer Ove Kejser, Højbjerg Afdeling, hvorunder Oddervej tidligere sorterede.



Flyttested

Den 27. september 1977 holdt Oddervej Afdeling/Aarhus Filialen flyttested, idet afdelingen flyttede fra trange lokaler på den ene side af Oddervej til den anden, hvor banken har erhvervet en tidligere købmandsforretning, der nu er indrettet som bank. Som det fremgår af billedet, deltog medarbejderne ivrigt i flytningen.

En sparebøsse for et pust

Centerforeningen Københavns City Center arrangerede festuge 12.-17. september med appel til de forretningsdrivende om indslag i åbningstiden. Vore fire afdelinger i området og konsulent Anker Nielsen stak hovederne sammen, og resultatet blev: Daglig kl. 14-16 opstilledes uden for hver afdeling en bod, hvor der uddeltes balloner, Map of Copenhagen, nøgleringe, P-skiver - og sparebøsser, hvis man pustede en ballon op. Det blev til godt 5000 pust.



Sådan var Gammeltorv, Kulturv, Østergade og her Amager Torv med i gadebilledet under strøgets festuge.



Personalia



EKSAMINER

HD

Finansiering og kreditvæsen:

Lars Jensen, Sølvtorv
Anders Kjær Kristiansen, Holbæk
Flemming Petz, Fonds

Udenrigshandel:

P. Navarro, Remburs

1. del:

Bjarke Bank, Depot og Forvaltning
Bjørn Søgaard Christensen, Kreditkontoret
Egon Friis Christensen, Nordhavn
Lauritz Thomsen Ehlers, Frederiksb. Handelsbank
Ole Tvede Hansen, Markeds-Afdelingen
Bent Jespersen, Industri Afdelingen
Bent Møller Larsen, EDB/Systemudvikling
Per Pilehave, Brønshøj
Peter Bor Poulsen, Vigerslev
Kim Schlichter, Ordrup Bank
Peter Thomas Westenholz, Skovshoved Bank

Merkonom

Finansiering:

Mogens Nielsen, Odense
Søren Romby, Aarhus

Databehandling:

Flemming Sørensen, EDB/F.I.R.S.

Organisation:

Flemming Sørensen, EDB/F.I.R.S.

Regnskabsvæsen:

Poul Rasmussen, Svendborg

Jura

1. del:

Fl. Anning, Kreditkontoret

Det videregående 2-årige Bankkursus

Bjarne Allerellie, Gammeltorv
Allan H. Andersen, Gentofte
Jette M. Andersen, Aalborg
Karl Torkild Andersen, Risskov
Rudi Andersen, Sølvtorv
Henrik Axelsen, Hvide Hus/Aalborg
Annemette Bach, Lyngby
Jens-Peter Bauer, Brøndbyøster
Jørgen Bendsen, Albertslund
Johannes Thyge Bentzen, Padborg
Henrik W. Bjerrum, Hørsholm
Ole Bjørn, Nærum
Dorte S. Brandt, Hjallesøvej/Odense
Lone Brinknov, Uddannelses-Afdelingen
Erik Buse, Hjallesøvej/Odense
Egil V. Christensen, Kulturv
Erik Michael Christensen, Vejgaard/Aalborg
Finn H. Christensen, Vordingborg
Johan L. Christensen, Værnedam
Knud Højlund Christensen, Organisationskontoret
Thorkild Christensen, Hasle/Aarhus
Gert Christensen, Gentofte
Jørgen Christiansen, Tarup/Odense
Nis V. Christiansen, Aabenraa
Alex R. Cupello, Aarhusgade
Karen Dalsjæ, Esbjerg
Preben Degn-Christensen, Nordre Ald./Aarhus
Carsten M. Døj, Charlotteløvej/Aarhus
Jens E. Elken, Hjørring
Bjarne Eriksen, Skagen
Lisbeth Eriksen, K.A.S.
Henning Frederiksen, Charlottenlund
Lis Frederiksen, Depot og Forvaltning
Peter Gjesager, Brabrand
Per Grzona, Lyngby Storcenter
Torben Gudmundsen, Nivå
Bent H. Hansen, Næstved
Bent R. Hansen, Gammeltorv
Claus Chr. Hansen, Nykøbing Fl.
Holger Hansen, Bramminge
Inge-Lise Hansen, Nakskov
Leif Hansen, Hjortespri
Niels C. Hansen, Espergårde
Eise Hartmann, Brønderslev
Jens K. Houbro, Holstebro
Finn G. Henriksen, Universitetspark/Aarhus
Leo Hess, Klampenborg
Poul E. Horst, Brabrand
Maj-Britt Holm, Uddannelses-Afdelingen
Peter K. Holm, Økonomisk-Politisk Afdeling

Jonna B. Hægh, Rigshospital
Grætha Højen, Esbjerg
Peter Haaber, Ordrup
Bent Ingvarsen, Grindsted
Steen H. Ipsen, Fonds
Michael B. Jacobsen, Herlev Torv
Arne Jensen, Nordborg
Britta Jensen, Helsingør
Flemming Jensen, Universitetspark/Aarhus
Gert Jensen, Hvide Hus/Aalborg
Karen R. Jensen, Sønderborg
Lars-Peter Jensen, Østre Afdeling/Næstved
Lillian G. Jensen, Store Kongensgade
Ejner Jepsen, Uddannelses-Afdelingen
Ibi K. Jepsen, Uddannelses-Afdelingen
Torben Johansen, Fonds
Jens O. Jørgensen, Nivå
Henning Kristensen, Udlands-Afdelingen
Ole H. Kristensen, Folehave
Jørn-Erik Krogh, Aabenraa
Inge M. Kaack, Vejen
Marianne Kaastrup, DTH
Edith Lajer, Personale-Afdelingen
Bent H. Larsen, Amager Torv
Erik B. Larsen, Skibhus/Odense
Flemming Larsen, Nykøbing Fl.
John T. Larsen, Slagelse
Kjeld Erik Larsen, Krusaa
Niels Arnold Larsen, Lindevangs
Palle Larsen, Organisationskontoret
Finn Laursen, Markeds-Afdelingen
Kaare H. Laursen, Tranbjerg/Aarhus
Ruth M. Laursen, Aarhus
Lise Lawaetz, Brøndby Strand
Lena Søndergaard Lorenzen, Esbjerg
Peter Lund, Slagelse
Ellen M. Madsen, Brøndbyøster
Erik Madsen, Helsingør
Ellen M. Malmkjær, Rigshospital
Inga S. Mortensen, Slagelse
Lisbeth Navntoft Pedersen, Kommunehospital
Bente Nielsen, Allerød
Else H. Nielsen, Rødovre Centrum
Hjørdis Nielsen, Hillerød
Inge Nielsen, Store Kongensgade
Laurids J. Nielsen, Bolbro/Odense
Niels J. Nielsen, Varde
Peer O. Nielsen, Ikast
Torben Winther Nielsen, Organisationskontoret
Andreas J. Nissen, Uddannelses-Afdelingen

Niels J. Nordestgaard, Skanderborg
 Erik M. Nordstrøm, Gammel Kongevej
 Grethe E. D. Nørskov, Aalborg
 Bodil Olesen, Air Terminal
 Ole Juhl Olesen, Middelfart
 Jens E. Olesen, Vesterport
 Allan J. M. Pedersen, Revisionen
 Anna Grethe Pedersen, Varde
 Annette Pedersen, Maribo
 Ivan Pedersen, Vejgaard/Aalborg
 Peter Ankjær Pedersen, Viborg
 Svend F. Pedersen, Bredgade
 Erling K. Petersen, Helsingør
 Knud B. Petersen, Godthåb
 Per Pilehave, Brønshøj
 Jan Pokorný, Arbitrage
 Steen Palle Rasmussen, Brydes Alle
 Bjarne H. Ralzer, Svendborg
 Valdemar K. Riis, Godthåb
 Klaus O. Rolaj, Skibhus/Odense
 Steen Rudolph, Narre Tranders/Aalborg
 Flemming Schmidt, Lyngby
 Helle Schouboe, Aalborg
 Doris Sivertsen, Egå/Aarhus
 Gert J. S. Skals, Viborg
 Flemming Skouw, Sundby
 Anne-Mari Sonne, Rønne
 Jørgen B. Steen, Kongelundsvej
 Leif Steengaard, Østerbro
 Lista Libak Søndergaard, Arbitrage
 Simon Søndergaard, Rødekrø
 Lisbeth Sønderup, Air Terminal
 Finn Sørensen, Vejgaard/Aalborg
 Peter Sørensen, Aalborg
 Torben Sørensen, Osborne
 Vagn Aage Sørensen, Uddannelses-Afdelingen
 Erik Thyken, Kultorv
 Leo Tjell, Frederiksberg Handelsbank
 Kim M. Traberg, Billund
 Svend E. Walthers, Aarhusgade
 Ruth Solvejg Wähik, Aalborg
 Olaf Waage, Depot og Forvaltning

1-årig Bankskole

Peter Uldall Juhl, Aabenraa
 Birgitte Larsen, Holbæk
 Bent Lindorf Andreassen, Farum
 Jens Arne Lund, Sønderborg
 Angelika Richter, Aabenraa
 Lone Winther Sagaard, Hørsholm
 Suzanne Jein, Fredensborg

ELEVER UDNÆVNT TIL ASSISTENT

Helle Andersen, Vesterbro
 Lisbeth Andersen, Skive
 Lars Bo Bach, Glostrup
 Gullvor Bengtsson, Mårkærvej
 Anne K. S. Berg, Fredensborg

Lene Berthelsen, Holmbladsgade
 Henrik Baasch, Wittenberggade
 Rene Chapiion, Tåstrup Station
 Hanne Klinge Christensen, Nyborg
 Nina Jill Delcomyn, Bredgade
 Lars Edelvang, City
 Doris Eriksen, Østerbro
 Marianne Fejerskov, Skive
 Annette Frøsig, Rigshospital
 Karin Godfredsen, Lyngby
 Susanne Grand, Birkerød
 Nina Hansen, Hvidovre Torv
 Swanette Jacobsen, Sønderborg
 Ulla Kamper Jacobsen, Osborne
 Else Lietzen Jensen, Hundested
 Jan Stensborg Jensen, Hvidovre
 Marianne Bitten Jensen, City
 Bente Kondrup Jepsen, Christianshavn
 Anne-Grete Johannsen, Valby
 Lars Thorup Johannsen, Brøndbyvester
 Dorte Jørgensen, Rødovre Centrum
 Erik Lykke Jørgensen, City
 Karsten Finn Jørgensen, Lyngby
 Torben Bangsbo Jørgensen, Vesterport
 Lotte Krall, Brøndbyvester
 Martin Kristensen, Gammeltorv
 Birthe Kløve Larsen, Brydes Alle
 Susanne Larsen, Slagelse
 Hans Henrik Licht, Espergærde
 Ilse Helene Madsen, Grantofte
 Kenn Mortensen, Handelsbanken i Charlottenlund
 Charlottenlund Autobank
 Birgit Randbøll Nielsen, Mårkærvej
 Flemming Nielsen, Borups Alle
 Jan Winther Nielsen, Falkoner
 John Nielsen, Gladsaxe
 Jørgen Dalhoff Nielsen, Brønshøj
 Mogens Ott Nielsen, Greve Strand
 Birgit Maimann Pedersen, Strandmarks
 John Bertmann Pedersen, Skodsgade
 Anne Petersen-Westergaard, Arhusgade
 Linda Post, Albertslund Vest
 Anne Jepp Poulsen, Herlev Torv
 Bo Wiberg Rasmussen, Valby
 Inger-Merete Rasmussen, Handelsbanken i
 Gentofte, Gentofte og Omegns Bank
 Karsten Rasmussen, Bernstorffsvej
 Vibeke Reinseth, Vedbæk
 Bente Riber, Slagelse
 Mette Rune, Tingbjerg
 Inger-Birthe Rømer, Rønne
 Karin Kirkholm Simonsen, Sønder Boulevard
 Jesper Skov, Ordrup
 Inge Birgitte Spurre, Store Kongensgade
 Kirsten Stub, Nybro
 Peter Clemens Sørensen, Borups Alle
 Lene Thomsen, Rødovre Centrum
 Hanne Merete Thunbo, Ordrup-Charlottenl. Bank
 Anette Vogt, Nordborg

NYANSATTE

København
 Jørgen Holger Andersen
 Liselotte L. Andersen
 Tina Anderson
 Eigil Lund Christensen
 Gitte Christensen
 Hanne Christensen
 Jette Stenhøj Christensen
 Susanne Frøsig Christensen
 Steen Michael Dahrup
 Lise Damgård
 Wladimir Deruginsky
 Eva Due-Hansen
 Vivian Fischer
 Bjarne Feyn
 Christian Gramstrup
 Hazel Grant
 John Gundorph
 Susanne Gaardbo
 Britta Skov Hansen
 Connie Hansen
 Jørgen Verner Hansen
 Lis Pia Hansen
 Nanna Kjærgaard Hansen
 Nauja Hansen
 Steen Munk Hedbak
 Anni Evy Hendriksen
 Torben Henriksen
 Lene Hesselberg
 Kim Horneman
 Anne Kit Ipsen
 Vibeke Pickering Jacobsen
 Per Jakobsen
 Bente Stampe Jensen
 Britta Mølgaard Jensen
 Pia H. Jensen
 Carsten Jansson
 Mette Jørgensen
 Erik Karholm
 Sussie Klamer
 Lene Kristensen
 Tove Lise Kristensen
 Birgitte Larsen

Henrik Schledermand L.
 Susanne Lessing
 Anne Marie Licht
 Marianne Lund
 Marianne Raun Madsen
 Michael Madsen
 Mette Munch-Larsen
 Søren Møller
 Jytte Nielsen
 Jørgen A. Nielsen
 Kirsten Nielsen
 Mogens Roholm Nielsen
 Ole Thorbjørn Nielsen
 Bjarne Olander
 Anni Olsen
 Bjarne Allan Olsen
 Annette Bryde Pedersen
 Jacob Pedersen
 Liselotte Pedersen
 Kim Storm Petersen
 Lis Lykke Petersen
 Poul Poppe
 Birthe Rasmussen
 Tina Anita Rithamer
 Marianne Rosenlund
 Lars Christian Rosenørn
 Lene Reuchmann
 Peter Scavenius
 Bjarne Schlichter
 R. Sihm
 Christian Skov
 Vibeke Skytte
 Hans Henrik Stener
 Jan Tronier Sørensen
 Vibeke Bønnelykke Sørensen
 Peter Tange
 Karin Theilvig
 Jesper Thomsen
 Annette Toltekar
 Karsten Tønnesen
 Beatrice Walldorf
 Hanne Winther
 Inger-Lise Worning
 Knud Drivsholm Østerg.
 fortsættes side 47



Assistent Birthe Grønberg Nielsen

Assistent, fru Birthe Grønberg Nielsen afgik den 14. august 1977 ved døden, 33 år gammel. Birthe Grønberg Nielsen blev ansat i banken i 1960, hvor hun i sin elevtid gjorde tjeneste i Gammeltorv Afdelingen. Efter et års tid uden for banken blev hun i 1965 genansat og gjorde herefter tjeneste i Personale-Afdelingen. I 1974 kom hun til Herlev, hvor hun startede i Hjertespring Afdelingen og senere kom til Herlev Ringvej Afdeling, hvor hun gjorde tjeneste indtil sin alt for tidlige død.

Vi, der gjorde tjeneste med hende til det sidste, vil huske hende som en særdeles venlig og omgængelig kollega, der trods flere års svær sygdom altid passede sit arbejde med stor pligtfølelse. P.W.



Pens. fuldmægtig Henry Hansen

Fuldmægtig Henry Hansen afgik den 9. september ved døden, 76 år gammel.

Henry Hansen blev ansat i Handelsbanken i 1918 og gjorde i en lang årrække tjeneste i forskellige afdelinger i Hovedsædet. I årene fra 1941 til 1964 var Henry Hansen i Gammel Kongevej Afdelingen, men de sidste år inden pensioneringen i 1964 gjorde han tjeneste i City Afdelingens bogholderi.

Henry Hansen udførte et godt og påskønnelsesværdigt arbejde i banken, og alle vi, der lærte ham at kende, vil mindes ham som den venlige og hjælpsomme kollega, han altid var. St.



Fhv. økonomi Anna Iversen, Hovedsædet

Anna Iversen er afgået ved døden den 30. september i en alder af 82 år.

Frøken Iversen blev ansat i Hovedsædets kantine 1. april 1921 og udførte her et stort og påpasseligt arbejde. Hun omfattede alle kantinens gæster med en sand interesse og bevarede til det sidste en usvækket kærlighed til banken, som blev hendes arbejdsplads gennem et langt liv.

Anna Iversen var elsket af alle, og hun vil blive mindet af de mange, der lærte hende at kende. CB

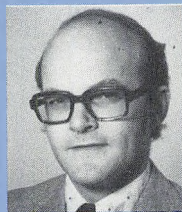
Udnævnelser



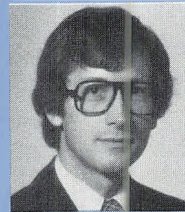
Prokurist Finn Hagen (40), Adm./Budgetter, er pr. 1. oktober 1977 udnævnt til kontorchef i Sekretariatet.



Bestyrer Leif-Ole Jensen (33), Hundested, er pr. 1. november 1977 udnævnt til bestyrer af Allerød Filialen.



Bestyrer Niels Fredsø Horup (30), Egå Afdeling/Aarhus, er udnævnt til bestyrer af den kommende Hammel Filial.



Assistent Verner Nymand Hansen (30), Oddervej Afdeling, er pr. 1. oktober 1977 udnævnt til bestyrer af Oddervej Afdeling, der fra 27. sept. er selvstændig bogførende.



Fuldmægtig Tommy Gottfredsen (29), Nakskov, er pr. 17. august 1977 udnævnt til bestyrer af Sællested Afdeling under Nakskov Filialen.



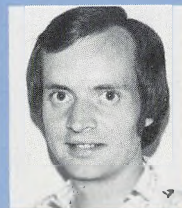
Fuldmægtig Ingeborg Toffekær (45), Farum, er pr. 1. oktober 1977 udnævnt til souschef ved Farum Filialen.



Fuldmægtig Geertje Bülow (32), Søborg Afdeling, er pr. 1. oktober 1977 udnævnt til souschef ved Søborg Afdeling.



Assistent Torben Djurs Christensen (30), Air Terminal Afdeling, er pr. 1. oktober 1977 udnævnt til fuldmægtig og souschef ved Hovedbanegaard Afdeling.



Assistent Kurt Bauer Petersen (28), Godthåb Afdeling, er pr. 1. august 1977 udnævnt til fuldmægtig og daglig leder af Frederiksberg Hospital Afdeling.



Fuldmægtig Carsten Bahn (28), Air Terminal Afdeling, er pr. 1. august 1977 udnævnt til souschef ved Vigerslev Afdeling.



Assistent Ruth I. Rasmussen (37), Næstved, er pr. 1. september 1977 udnævnt til fuldmægtig og daglig leder af Digtergård Afdeling.



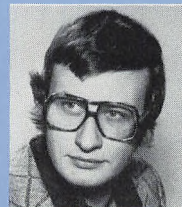
Assistent Lars Jensen (31), Sølvtorv Afdeling, er pr. 1. september 1977 udnævnt til fuldmægtig.



Pablo Navarro (30), Remburs-Afdelingen, er pr. 1. september 1977 udnævnt til fuldmægtig.



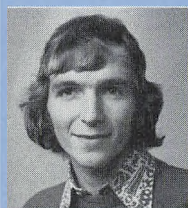
Assistent Niels H. Thyme (30), Hjallesøvej Afdeling, Odense, er pr. 1. september 1977 udnævnt til fuldmægtig.



Assistent Aage Timm (28), Uddannelses-Afdelingen, er pr. 1. september 1977 udnævnt til fuldmægtig.



Assistent Niels Erik Thornhøj Pedersen (29), Odense, er pr. 1. september 1977 udnævnt til fuldmægtig.



Assistent Jørgen M. Klejnstrup (24), Vejlbj Afdeling, Aarhus, er pr. 1. september 1977 udnævnt til fuldmægtig.



Assistent Anders Kjær Kristiansen (28), Holbæk, er pr. 1. september 1977 udnævnt til fuldmægtig.



Assistent Villy Christensen (26), Holme Afdeling, Aarhus, er pr. 1. september 1977 udnævnt til fuldmægtig.



Assistent Inge Klæstrup (33), Greve Strand Afdeling, er pr. 1. august 1977 udnævnt til kasserer ved Greve Strand Afdeling.



Assistent Steffen Emil (26), Kultortv Afdeling, er pr. 1. august 1977 udnævnt til kasserer ved Kultortv Afdeling.



Assistent Kirsten Rovsing Pedersen (24), Ordrup Bank, er pr. 1. august 1977 udnævnt til kasserer ved Ordrup Bank.



Assistent Marianne Nielsen (24), Skovshoved Bank, er pr. 1. august 1977 udnævnt til kasserer ved Skovshoved Bank.



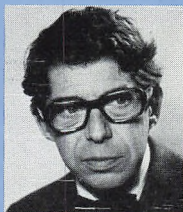
Assistent Janne Lund (21), Handelsbanken i Charlottenlund, Charlottenlund Autobank, er pr. 1. september 1977 udnævnt til kasserer ved Buddinge Afdeling.



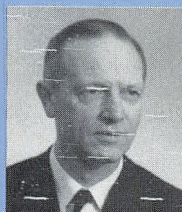
Assistent Lis Jarman Hansen (21), Sundby Afdeling, er pr. 1. september 1977 udnævnt til kasserer ved Brydes Alle Afdeling.



Assistent Kirsten Rosenberg (20), Nybro Afdeling, er pr. 1. oktober 1977 udnævnt til kasserer ved Tranegårdsvej Afdeling.



1. november
fuldmægtig
Erik Rubin
City Afdeling



1. november
filialdirektør
M. P. Have
Graasten

25



1. november
fuldmægtig
Ole Bent Rasmussen
Vordingborg



10. november
kasserer
N. W. Sørensen
Næstved



1. december
operatørassistent
Aage Nicolaisen
EDB/Produktionen



7. december
kontorchef
Philip Holse
Frederikshavn

RUNDE FØDSELSDAGE

85

2. november
pens. fuldmægtig Chr. Christiansen, Hovedsædet
adr.: Johnstrups Alle 10, 3. 1923 København V.

80

16. november
pens. kontorchef Axel Hansen, Hovedsædet
adr.: Anettevej 3, 2920 Charlottenlund

75

6. december
pens. fuldmægtig E. Ahlefeldt-Laurvigen,
Kalundborg
adr.: Strandbakken 7, Sdr. Nyrup,
4400 Kalundborg

23. december
pens. kasserer Helge Petersen, Hellerup
adr.: Ordrupvej 22, 2. th., 2920 Charlottenlund

70

1. december
pens. kontorchef Knud Bagge, Store Kongensgade
adr.: Gustav Adolfsvej 14, 2100 København Ø.

4. december
pens. direktør Jens Hollænder,
Ordrup-Charlottenlund Bank,
adr.: Strandhøjsvej 25, 2920 Charlottenlund

4. december
pens. filialdirektør Viggo Thyssen, Bramminge
adr.: Jernbanegade 4, 6740 Bramminge

5. december
Otto Clausen, Bredgade Afdeling

18. december
Gregers Münter, Store Kongensgade Afdeling

23. december
pens. afdelingsdirektør Aage H. Nielsen,
Birkerød
adr.: Kildehøjvej 14, 3460 Birkerød

60

22. november
Agda Christensen, Kristrup Afdeling, Randers

26. november
Arne Hansen, Revisions-Afdelingen

1. december
fuldmægtig Erik Rubin, City Afdeling

10. december
Erhard Hansen, Bredgade Afdeling

50

6. november
Ingrid Bruun, EDB/Systemudvikling

23. december
fuldmægtig Inga Nielsen, Aarhus

24. december
Tove Holm, Grindsted

27. december
Bodil Andersen, Revisions-Afdelingen

29. december
Erik Lauritzen, Handels-Afdelingen

29. december
prokurist Frede Hemmingsen
Remburs-Afdelingen

NYANSATTE, fortsat fra side 45

Provinser

Grenaa

Helle Palk

Grindsted

Else-Marie Rossen Nielsen

Fredericia

Dorit Lund Nielsen

Hillerød

Dorte Anette Andersen

Holbæk

Kim Gøllnitz Nielsen

Kalundborg

Henrik Peter Erlandsen

Kolding

Bodil Schou Andersen

John Rene Lavstrøm

Køge

Jørgen Petersen

Løgumkloster

Birgitte Bossen Rodenberg

Nyborg

Max Wagner Jensen

Nykøbing Fl.

Henrik Bo Larsen

Jytte Larsen

Odense

Bodil Gedde Jacobsen, Korup

Lise Lotte Toftegaard Jensen, Bolbro

Susanne Mortensen

Else Nielsen, Skibhus

Anette Skov Pedersen, Skibhus

Bodil Lund Pedersen

Roskilde

Jesper Steen Christensen

Thomas Raun Petersen

Renne

Kim Michael Pelle

Slagelse

Steven Jacobsen

Struer

Jan Juncker Nielsen

Kirsten Baungaard Skou

Senderborg

Tove Marie Iversen

Gerhard Wilhelmsen

Viborg

Trier Skovgaard Christensen

Vordingborg

Jytte Fagt

Aalborg

Henrik Dalby Bønnelykke

Else Milthers

Jytte Østergaard

Aarhus

Claus Hulgaard, Brabrand

Janni Larsen

Finn Winther Pedersen

Henrik Randlev Rasmussen

Pia Ravnsborg Skeldahl

Solveig Kirk Thøgersen, Lilletorv

FORFLYTTelser

Kontorchef H. Alleslev, Esbjerg,
til Revisions-Afdelingen i Aarhus
pr. 1. september 1978

Bestyrer Mogens Friis, Allerød, til Hovedsædet

Fuldmægtig Richard Christiansen, Søborg,
til Hovedsædet

Fuldmægtig H. Sturla Nielsen, Farum,
til Hovedsædet

Kasserer Karen Plenge Andersen, Nyborg,
til Odense

Senioroperatør Curt Kæhne, EDB-Afdelingen, til
Bygningskontoret som fuldmægtig pr. 1. juli 1977.

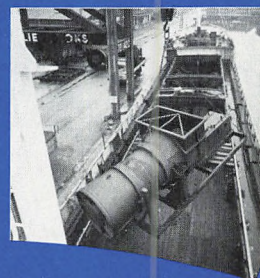
Seniorprogrammer Anne-Lise Høxbroe, EDB-Afde-
lingen, til Personale-Afdelingen pr. 1. sep. 1977.

F. Lumbye, O. Dam-Hendriksen
og P. Schmaltz-Jørgensen
fortæller om arbejdet med
Udlands-Adelingens
Korrespondentrelationer.

Singapores Nationalbank-
direktør Elisabeth Sam
modtager erklæring fra
Handelsbanken om
Nordic Banks Afdeling.



Verden og vi, set fra
Næstved og Viborg.
To filialfolk har ordet.



VorBANK

HANDELSBANKENS HUSORGAN
24. ÅRGANG Nr. 5 OKTOBER 1977

Udgivet af Aktieselskabet Københavns Handelsbank

REDAKTION

Underdirektør D. Vittrup, ansvarshavende redaktør
Prokurist Birthe Carsten Pedersen, Informations-Afdelingen
Redaktør Knud Meister
Chefprogrammør J. Krisand, EDB-Afdelingen
Fuldmægtig Edith Lajer, Personale-Afdelingen
Filioldirektør F. J. Rudolph, Aabenraa Filialen

ADRESSE

Aktieselskabet Københavns Handelsbank
Holmens Kanal 2, 1091 København K
Tlf. (01) 12 86 00, lokal 352

REDAKTIONSKOMITÉ

Filioldirektør H. Tromholt Christensen, Nykøbing F.
Fuldmægtig Erwin Engmann, Viborg
Kontorchef Finn Hagen, Sekretariatet
Prokurist Ole Hansen, Afregnings-Afdelingen
Direktør W. Horn Hansen, Horn Reklame/Kommunikation
Filioldirektør J. Bek Jensen, Kolding
Fuldmægtig Tommy Kristensen, Uddannelses-Afdelingen
Prokurist P. Munch, Aarhus
Kontorchef P. Schmaltz-Jørgensen, Udlands-Afdelingen

Tryk: L. Levison Junr.
Lay-out: Kay Henning Nielsen

Stof til næste nummer af Vor Bank
må være redaktionen
i hænde senest den 15. november

Eftertryk tilladt – med kildeangivelse og efter
aftale med redaktionen.

INDHOLD

- 2 Handelsbanken worldwide
- 5 Verden og vi – dette nummers tema
- 6 Når der opstår valutauro
- 7 Det er måden, man skriver på
- 8 Internationalt bankteknisk samarbejde
- 10 1000 km i taxi – gennem sandstorm
- 11 Banker i dag må arbejde internationalt,
siger Singapores nationalbankdirektør
- 12 Dialog med en virksomhed, Kongskilde Maskinfabrik
- 15 International Operations Centre på Ottiliavej
- 18 Hvis man mister evnen til at undre sig, går man
i stå, siger filialdirektør H. Werdelin Larsen
- 20 Singapore mere end en Gin Sling
- 22 Dansk industrieventyr i Det fjerne Østen
- 24 Regnen tabte i Vingsted
- 27 Nye udlandssystemer på EDB
- 29 Han blev derude – vor mand i Manila
- 30 Når en nøglefærdig fabrik eksporteres
- 32 Verden og vi – set fra Næstved og fra Viborg
- 36 To veteraner
- 37 På studieophold
- 38 Banken rundt
- 44 Personalía