



# 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

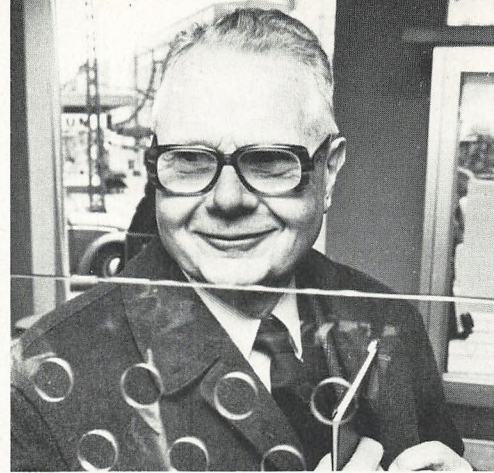
Biblioteket indeholder værker både med og uden ophavsret. For værker, som er omfattet af ophavsret, må PDF-filen kun benyttes til personligt brug.

### Links

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

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





**VorBANK**  
6 1976





For- og bagside

**VORE KUNDER OG VI.** I to københavnske omegnsafdelinger en dag i november fik vi lov til at tage disse billeder af kunder, som havde ærinde i banken

Foto: Bo Jærner

INDHOLD

- 2 Introduktion til temanummer
- 3 Direktionens nytårshilsen
- 4 Ikke kun opfylde kundens ønsker, også klarlægge kundens tarv. Samtale med underdirektør Per Nielsen
- 7 Med hilsen fra Oline og os andre, causeri
- 8 HP's nytårshilsen
- 8 Sølvkorpus, Østergade-udstilling anmeldt af Jørgen Schou-Christensen
- 10 Vi snakker om det – familien som kunde i banken
- 12 Ud for at tage mål til en skræddersyet løsning. Underdirektørerne Kjeld Mors og P. Mathiesen om den nyoprettede Erhvervssektion
- 14 Tema med variationer, Markeds-Afdelingen med i billedet
- 16 MK står for markedskontakt
- 19 Løst og fast på tråden
- 20 Ikke bare et »9 til 4 forhold«. Fra Sønderborg Filialen berettes om lokalsamfundet og banken
- 23 Banken er også en slags bladforlag
- 25 Traditionen tro, Bank under Bordet's juleroman
- 26 Sådan føles det at fange en svindler
- 27 Banken rundt
- 32 Personalía

Lay-out: Kay Henning Nielsen

Tryk: L. Levison Junr.

Stof til næste nummer af Vor Bank må være redaktionen i hænde senest den 15. januar 1977.

## VorBANK

HANDELSBANKENS HUSORGAN  
23. årgang, nr. 6, december 1976

Udgivet af  
Aktieselskabet Kjøbenhavns Handelsbank

*Redaktion*  
Underdirektør D. Vittrup,  
ansvarshavende redaktør  
Prokurist Birthe Carsten Pedersen  
Redaktør Knud Meister  
Fuldmægtig Ole Hansen, Odense  
Filialdirektør J. Bek Jensen, Kolding  
Fuldmægtig Edith Lajer, Personale-Afdelingen

*Adresse*  
Aktieselskabet Kjøbenhavns Handelsbank  
Holmens Kanal 2, 1091 København K.  
Tlf. (01) 12 86 00

*Redaktionskomité*  
Kontorchef Knud Bojsen, Udlands-Afdelingen  
Filialdirektør Arne Christensen, Aalborg  
Filialdirektør H. Tromholt Christensen,  
Nykøbing Fl.  
Kontorchef Jørgen Dige,  
Administrations-Afdelingen  
Bankassistent Saddle Ebsen,  
Prokurist Finn Hagen  
Administrations-Afdelingen  
Direktør W. Horn Hansen, Horn Reklame/  
Kommunikation  
Chef-programmer J. Krisand, EDB-Afdelingen  
Prokurist P. Munch, Aarhus  
Kontorchef F. J. Rudolph, Aabenraa



**TEMA-NUMRE** er en ny idé i Vor Bank.

Med mellemrum vil vi behandle et større emne i en række artikler, der i indbyrdes sammenhæng giver et uddybende og alsidigt billede af det valgte tema. Der er her i bedste forstand tale om gruppejournalistik, idet redaktionen har bedt flere medarbejdere bidrage med stof fra deres arbejdsmark og hertil har føjet reportager, interviews, causerier og fotografier til skildring af temaet.

At »Vore kunder og vi« er blevet valgt som det første i rækken af temaer, er naturligt. Bankens forhold til det store udsnit af det danske samfund, den dagligt kommer i forbindelse med, må angå os alle. Intet spiller en mere væsentlig rolle for Handelsbankens image end netop dette forhold.

Der står meget andet i dette nummer af Vor Bank, men temaet »Vore kunder og vi« dominerer denne gang bladet. Redaktionen synes, det er sket, uden at det er gået ud over alsidigheden, og vi er allerede i gang med planlægningen af nye temanumre om vægtige emner af interesse for os allesammen.

Venlig hilsen,  
**REDAKTIONEN**

Med tak for den gode indsats i det travle år 1976 sender vi de bedste ønsker for julen og det nye år til alle medarbejdere og pensionister og til deres familier.

Venlig hilsen

DIREKTIONEN



# IKKE KUN opfyldte KUNDENS ØNSKER – OGSÅ klarlægge KUNDENS TARV

Af Willy Horn Hansen

*Underdirektør Per Nielsen, Handelsbanken i Århus, fortæller i dette interview som sin erfaring, at produktudvikling er nødvendig, men interesse for sine medmennesker afgørende for god kundepleje.*

Underdirektør Per Nielsen,  
Århus Filialen.



»Når en kunde er på vej ind i en forretning – det være sig en tøjbutik, et supermarked eller en bank – så er det med en bestemt forventning til den pågældende forretning, både med hensyn til varer eller ydelser og betjening.

Det er det, forretningen skal leve op til, og ud fra det kan man så mene, at hvis forretningen opfylder kundens ønsker, er alt godt.

Men hvis en kundebetjening skal være 100 pct. rigtig, skal man ud fra sin erfaring, sit kendskab til kunden og den aktuelle situation vejlede

kunden, det vil sige ikke blot opfylde kundens ønsker, men også søge at finde ud af, hvad der i virkeligheden er kundens tarv.«

Ordene kommer fra Per Nielsen, 38, fra 1. november underdirektør i Handelsbanken i Århus. Og før den tid?

»Ja, jeg har været både her og dér,« fortæller Per Nielsen, »jeg startede i Hjørring i den senere Vendelbobank og kom senere til Handelsbanken, hvor jeg i Hovedsædet fik en bred uddannelse i Organisationskontoret, Investeringer, Kreditkontoret og Udlands-Afdelingen. En tid blev jeg justeret af i Gammeltorv Afdelingen. Senest var jeg så souschef i Horsens Filialen i 3½ år. Indimellem er der også blevet tid til studieophold i England og Tyskland.«

## Løse problemet

Hvad har disse år så givet af erfaringer i kundebetjeningen?

»Først og fremmest, at når kunden kommer og vil snakke med os om et problem, så er det, fordi det er et problem for kunden, hvor lille eller selvfølgelig det end kan se ud for os andre.«

Per Nielsen lægger ikke skjul på, at han stærkt interesserer sig for anvendeligheden og anvendelsen af bankmedarbejderens viden og erfaring.

»For,« siger han, »vi ved jo godt, at en kunde i en hvilken som helst forretning kan have fået de rette faglige oplysninger og den korrekte saglige behandling og alligevel ikke have fornemmelsen af at være blevet rigtigt behandlet. Uanset om det er

en jakke, en reol eller for den sags skyld en selvpensionering, man har som problem, vil man gerne føle, det er et menneske, man taler med – et menneske, der har interesse for én selv og det problem, man ønsker løst.«

## Kamæleonen

»Jeg har f.eks. truffet en ung bankmand, der kunne snakke med en pæn og nydelig gammel dame, så hendes øjne strålede: Han var sikkert for hende idealet af en svigersøn eller en dattersøn.«

»Fem minutter efter kunne den samme unge mand snakke med en ung pige på hans egen alder med de ord og den tone, som de nu engang gør.«

»Denne evne til hurtige scenskift fik ham til at minde mig lidt om en kamæleon. Det kunne lyde lidt nedsettende, og det syntes jeg ikke, der var grund til. Jeg beundrede faktisk denne evne. Der går jo ingen splinter af éns selvrespekt ved at have situationsfornemmelse og vise sin interesse for kunden og kundens problemer og simpelt hen gøre sig en ekstra anstrengelse for at forstå og blive forstået.«

## Alting ændres

»En ældre kollega fortalte mig om en kunde, der var kommet i banken gennem mange år. 'Og,' sagde han, 'jeg kom til at tænke på, at nok havde jeg kendt denne kunde i al den tid, men han var ikke den samme i dag som for 20 år siden.' Som menneske var han anderledes og som kunde også, og det lærte mig, at man ikke én gang for alle kan fastlægge

en kundes idenditet og rent rutinemæssigt betjene ham derefter. Kunden kan blive gift, få børn, anskaffe hus, starte forretning, og det alt sammen er medvirkende til, at forholdet til kunden kræver en stadig justering. Man skal have 'antennen oppe' og hele tiden have opmærksomheden henvendt på ændrede problemer og nye muligheder. Men at tingene ændres, kender vi jo også fra os selv – se bare på et fotografi taget for 10 år siden.«

### Aldrig svigte

Interessen for kundebetjeningen stammer helt fra drengeårene. Per Nielsens onkel havde en stor købmandsforretning i Hjørring og drev den i god gammel stil. Det var ærlighed og redelighed helt igennem –

ikke noget med at »veje tommelfingeren med«. Og det var venlighed og hjælpsomhed over for alle.

»Jeg kom i min onkels forretning, fra jeg var en stor dreng, og hjalp til og lærte, uden at jeg selv dengang vidste af det, en masse om forholdet til kunderne – til andre mennesker,« fortæller Per Nielsen, »men jeg lærte også, at den faglige viden skulle være i orden. Min onkel sagde engang til mig, at en god købmand aldrig måtte svigte, hverken i råd eller dåd. Det gjaldt menneskeligt, men også med det faglige. Derfor gennemførte min onkel sine egne svendepøver, hvor han eksaminerede de udlærte i f. eks. krydderier, vin, frugt og ost. Købmand var ikke noget med at sælge, sagde han, det var at hjælpe kunden med at købe. Jeg var da for

resten stolt over, at jeg nåede at få min svendepøve med.«

### Den lokale indsats

Årene i Horsens gav også Per Nielsen en række udadvendte opgaver. Hvad betyder den lokale indsats?

»Der er ikke noget entydigt svar på, hvad en bank som Handelsbanken er, eller hvad den står for i kundernes øjne. Naturligvis er der en grundtanke, en strategi, et ensartet fundament, som alle enheder bygger på. Men opfattelsen af den enkelte bank i den enkelte by eller bydel er meget stærkt afhængig af bankens arbejde i det daglige, dens placering og aktivitet i det lokale samfund og – ikke mindst – de enkelte bankmedarbejderes interesser og udfoldelser.«

»Det er lige så vigtigt, som at banken ikke skiller sig ud af gadebilledet ved f. eks. om aftenen at ligge som et mørkt punkt mellem lysende forretninger.«

»Indretningen af banken, farver og billeder på væggene, belysningen og den interne opbygning – alt sammen er det af betydning for, at kunden føler sig godt tilpas.«

### Godt eller dårligt

»Vi kender det selv, når vi kommer ind i en forretning, vi ikke har besøgt før,« fortsætter Per Nielsen. »Vi skal ikke have været der mange minutter, før vi enten har følelsen af at være godt tilpas, at falde til, eller en ubehagelig fornemmelse af at være gået forkert i byen. Men lad os i øvrigt holde hele indretningsproblematikken udenfor her, blot vil jeg sige, at de skranker, der nu engang

»Jamen jeg sagde bare, at jeg tænkte på at åbne en konto.« (Punch)





skal være der, kan bruges på mange måder. Jeg går så ofte som muligt om på kundens side og siger 'dav' og fortsætter samtalen her. Det er meget nemmere og meget hyggeligere – vi kommer meget bedre i kontakt.«

»Og kontakt er jo mange ting. Den bankmæssige viden er nødvendig, men efter min mening ikke nok. Jeg synes selv, jeg har haft virkelig glæde af den fritidsviden, jeg har skaffet mig om ting, der interesserede mig – det giver en bredere og også mere meningsfyldt samtale, synes jeg. Naturligvis ikke hver gang – det er der hverken tid eller baggrund for, men det er med til at gøre dagene rigere.«

Og her rørte Per Nielsen ved et vigtigt punkt: Hvor får man tiden fra?

#### Kræver tid

»Ja, der skal tid til – rigtigt. Kundepleje kræver tid, og i travle perioder er det jo svært at lade andre vente for at 'hyggesnakke', som det kan blive opfattet som af den ventende. Men jeg prøver på ikke at virke forjaget, og man kan også sige: 'Jamen, dette her må vi tale mere

om. I dag er der lidt tryk på, men skal vi ikke prøve at få en snak om det næste gang'.«

Men dette at »kunne snakke med« er ikke det samme som at ville klare alting selv, siger Per Nielsen.

»Jeg synes, det er klogt at erkende, når man har brug for assistance. Det kan være en daglig ting, hvor hjælpen kan hentes inden for afdelingens rammer. Problemet kan også være af en karakter, så det vil være rart med hjælp fra en af hovedsædets eksperter. Der er absolut intet nedværdigende i at erkende egen begrænsning og række efter hjælp. Det er jo en af storbankens fordele og et vigtigt konkurrenceinstrument at kunne gøre dette.«

»På den anden side mener jeg også, at man skal give så mange beføjelser fra sig som muligt i det daglige. Dette må være helt naturligt og samtidig ganske enkelt nødvendigt for at overleve i en tilværelse så kompliceret, som den vi lever i i dag.«

#### Vokser med opgaven

»Tillid skaber inspiration. Det lyder lidt højtideligt, men har den sandhed i sig, at betroelsen af en opgave, altså én man selv skal tumle med og tage ansvaret for, sætter fut i én. Sådan har jeg selv haft det gennem årene og har det fortsat, og det giver også større glæde i arbejdet. Jeg er overbevist om, at alle andre har det på samme måde.«

Kommunikationen?

»Skal vi i stedet sige forståelsen til begge sider! Og hermed mener jeg også, at vi bankfolk ligesom folk i andre brancher skal passe på i vor kundebetjening ikke at bruge ord og

vendinger, som nok er naturlige og præcise for os, men ikke umiddelbart forståelige for kunden.«

»Det har også noget at gøre med at sikre sig mod rent sproglige misforståelser. Både mundtligt og skriftligt søger jeg altid at udtrykke mig, så der for den anden part kun er én opfattelse mulig. Det er så pinligt at skulle sige: 'Jamen sådan mente jeg det ikke', når den anden part siger: 'Sådan forstod jeg nu det, De sagde'.«

#### Justere sig selv

»Får De aldrig det forkerte ben ud af sengen, Per Nielsen?«

»Det gør alle vel. Jeg skal da viligt indrømme, at jeg fra tid til anden tvinger mig selv til at tænke mig om to gange, når jeg så diskuterer et problem med en kunde. Er min mening farvet af 'det forkerte ben'? Det er så pokkers svært at holde kæft med tilbagevirkende kraft, så derfor anstrenger jeg mig faktisk sådanne dage for at få 'balance i min balance' – så vidt muligt over for kunder og kolleger at være ens i det, jeg siger, og i måden jeg siger det på.«

»Vist er vi bankfolk mennesker som alle andre, men det betyder også, at vi får størst glæde af vores arbejde ved levende og varmt at interessere os for vore medmennesker og deres problemer. Dette at rede trådene ud, dette at være med til at sætte noget i gang, dette at hjælpe ved at dele ud af sin viden – det er faktisk en gave at få lov til at være med i, og når tingene lykkes, har man en dejlig fornemmelse af både at være til – og være til nytte,« slutter underdirektør Per Nielsen.



## ... med hilsen fra Oline og os andre

På sit dødsleje kaldte den gamle mand sine sønner sammen og sagde:

»Inden jeg forlader jer, vil jeg lægge jer en vigtig sag på sinde: undgå altid fremmedord.«

»Hvorfor dog det, far?« spurgte den ældste søn.

»Fordi,« svarede den gamle, »man kan aldrig vide, hvad de betyder.«

☆

Når vi almindelige mennesker (almindelige = ikke-bankfolk) omgås penge, føler vi os nogenlunde trygge, så længe vi kun taler om kroner og ører. Er vi lidt bedre uddannede end som så, véd vi også, hvad en obligation, en aktie, en check, et pantebrev og en bankbog er for noget. Ved lommeregnerens bistand kan vi klare lettere procentberegninger og hente oplysninger om fremmed valuta, når vi skal ud at rejse. Men der findes faktisk folk, som tror, at remisse er et sted, hvor man anbringer lokomotiver om natten, og at arbitrage er den vandrette bjælke, som hviler på søjlerne i et græsk tempel.

Vor tids specialiseringstendenser bidrager til at grave grøfter mellem befolkningens grupper. I gamle dage var det mest lægerne, som benyttede sig af et for udenforstående ubegribeligt sprog og sagde (hvad de forøvrigt stadig gør) infarct, når de mente blodprop, og appendicitis, når de mente en ganske almindelig blindtarmsbetændelse. Deres omgang med lægelatin kunne medføre, at de stavede fricadeller med c, skønt opskriften var den samme som i frikadeller. Men i andre bestillinger fandt man mennesker, som talte dansk og blev ved med at tale dansk, automekanikere dog i min erfaring undtaget. Men det har vist forbindelse med den regning, der senere skal skrives.

☆

Nu har vi fået on-line, og det er jo rart. Vi der færdes inden for Handelsbankens havegærde, hører jo en del om dette automatiske vidunder, men det bør næppe forlede os til at tro, at kontoindehaver, fru Oline Olsen (uden hvis tillid vi ikke

kunne overleve) er lige så fortrolig med nyskabelsen, som de er ude i edb-afdelingen. (Måske tror hun, at vi bare udtaler hendes fornavn forkert).

Mine egne erfaringer går ud på, at de handelsbankianere, man møder rundt omkring, er både forstående og tilgivende, når en anden én afslører uvidenhed om bankteknik og bankterminologi (her burde jeg have skrevet: bank-fagsprog, for at man ikke skulle tro, at jeg mente noget med terminer). Disse linjer er da også kun en tak derfor og en venlig opmuntring til at fortsætte med at tolke bankforretningernes faglige vendinger for Oline og mig.

☆

Professor Niels Bohr sagde engang, at vi alle er grænseløst uvidende, men om vidt forskellige ting. Uvidenhed på ét område behøver ikke at betyde gemen stupiditet. Den mand, der går i sin grav uden at vide, hvad en veksler er, må måske i virkeligheden betragtes med misundelse.

Ejheller bør vi le os fordærvede over manden, som belærende sagde til sin kone:

»Nejnej, min skat, Botticelli er ikke nogen ost, det er en vin.«

K.M.



# SØLVKORPUS

*Mens udviklingen truer med  
at kvæle sølvsmedenes ædle gamle kunsthåndværk  
er kvaliteten så god som nogensinde*

Af Jørgen Schou-Christensen

## HP's julehilsen

1976 blev et år, der bragte mange problemer på bordet i HP's bestyrelse – små og store imellem hinanden. En del af dem er løst, mens vi arbejder videre med andre.

Ikke mindst spørgsmål, fremkaldt af de tekniske ændringer, hvis rækkevidde vi får større muligheder for at overskue, efterhånden som såvel banken som vi bliver fortrolige med den samarbejdsform, der i vor bank finder sted gennem medarbejderrepræsentation. Samarbejdsaftalen blev udvidet i 1976, og alle parter, der berøres af denne, må indstille sig på, at spillereglerne er anderledes.

Som en rød tråd i dette julenummer af Vor Bank går forholdet til vore kunder. I en periode, hvor teknikken undertiden næsten oplsluger os, er det betydningsfuldt også for medarbejderne at bevare og udbygge kontakten til dem, der udgør vort grundlag og giver vor dagligdag indhold.

Derfor er det vigtigt, at banken fortsat vil satse på at give os medarbejdere den bedst mulige uddannelse til at kunne møde kunden.

Vi vil hermed ønske alle, der er tilknyttet vor bank, en glædelig jul og et godt 1977.

Med venlig hilsen  
bestyrelsen for

FORENINGEN  
HANDELSBANKENS  
PERSONALE

Fornylik blev hele landet inviteret inden for i Østergade Afdelingen/København. Det skete i TV-programmet »Rubrik«, og anledningen var udstillingen SØLVKORPUS 1976, der i de kommende måneder skal vandre videre til flere af provinsens museer.

Næppe nogen af de hidtidige udstillinger i arkitekt Ole Hagens elegante rum i kælderen under banklokalerne på Østergade har taget sig så godt ud som Sølvkorpus-opsætningen. Arrangementet blev forestået af arkitekt John Vedel-Rieper i samarbejde med sølvmed John Rimer, assisteret af Susanne Thestrup Andersen og medarbejdere fra Informations-Afdelingen. Fotograf Mogens S. Koch's stort opsatte fotografier med de deltagende sølvmede i arbejde på værkstederne, samt et arbejdende værksted på udstillingen, var medvirkende til at lade publikum fornemme en intens kreativ virksomhed.

Det er idéen med udstillingerne

Mag.art. Jørgen Schou-Christensen er museumsinspektør ved Kunstindustrimuseet og medlem af bankens Østergade-udvalg, der tilrettelægger udstillingsvirksomheden i Strøget's Mødested i Østergade Afdelingen.



i Østergade-Afdelingen, »Strøget's Mødested«, at de både i sig selv skal bringe en oplevelse og samtidig gerne skal informere om nogle af de mange kulturelle og kunstneriske aktiviteter, der foregår rundt omkring. Gennem et par år er udstillingsvirksomheden blevet kørt efter denne linie, og dermed er der forsøgt at give dette sted et særpræg og en mening. Det er en lille indsats for en stor bank, men den er logisk og vedkommende, fordi det viser sig, at facetterne i et lands kulturliv er med til at skabe den helhed – det samfund – hvori banken selv i andre henseender har så markant en funktion.

Denne gang drejer det sig altså om SØLVKORPUS, hvilket stort set betegner al det sølvtøj, der ikke er knive/gafler/skeer eller smykker – og Sølvkorpus har velnok mere end noget andet bidraget til dansk kunsthåndværks kvalitetsrenomé ude omkring i verden. Men Sølvkorpus – kander, vaser, fade, lysestager etc. – har nu i årtier været i en vanskelig situation, fordi fremstillingen kræver en enorm arbejdsindsats og tingene bliver for kostbare for en normal pengepung. Udviklingen har truet med at slå sølvmedehåndværket ihjel, selv om den håndværksmæssige kvalitet er så god som nogensinde. På udstillingen stiller sølvmedene ligeud spørgsmålene: er vi i en kamp, der ikke kan vindes? holdes der for prestigens skyld liv i noget, tiden er løbet fra?

Svarene er i nogen grad overladt til publikum, som får alle premisser



vedrørende fagets håndværksmæssige baggrund og nuværende formåen. Men det må nok stå uhyggelig klart for udstillerne, at svaret på spørgsmålene afhænger af, om publikum ikke alene har fundet tingene gode, men også relevante.

Man kan således frygte, at der er en meget vanskelig fremtid for bord-sølv, korpussølv til brug ved måltidet – selv om der stadig skabes pragtfulde ting i den genre, og selv om hovedparten af det korpussølv, der er blevet fremstillet helt frem til nutiden, har været bordsølv.

Kirkessølv, der bruges ved alteret og ved dåben, har en meget gammel tradition, men finder samtidig meget overbevisende moderne udtryk. Her ligger nok fortsat en af de mest spændende muligheder.

Korpussølv i skulpturelle former, helt eller delvis uden brugsfunktion, er en mulighed, flere sølvsmede eksperimenterer med. Det er en vanskelig vej, der kræver langt mere end håndværksmæssig dygtighed, og det kan jo ikke uden videre forventes, at en god sølvsmed også er eller vil blive en god »billedhugger«, eller at sølv som materiale er egnet til at skabe tredimensionel »billedkunst«, skulptur.

Som materiale er sølvet uforligneligt, når det gælder at reflektere lyset, det naturlige lys og mest af alt det levende lys. Men korpussølv som lyseholder (stage) og baggrund for lys var sparsomt repræsenteret på udstillingen.

Man fik måske det indtryk af udstillingen, at sølvsmedene efter den store medgang i århundredets første halvdel, og den endnu større usikkerhed i de seneste årtier, ikke igen har fundet helt ud af, hvilke former og formål, de skal satse på for at gøre deres gode håndværk købsrelevant for publikum.

Men sølvsmedene varetager en så værdifuld arv – og de har i den grad publikums interesse, som det viste sig i Østergade – at man meget stærkt må ønske og har god grund til at tro, at der også i fremtiden bliver en plads for dette ædle, gamle kunsthåndværk, som har haft mod til at bringe sin situation frem til debat.



Sølvkande og skål, fremstillet af sølvsmed Erik Sjødahl.

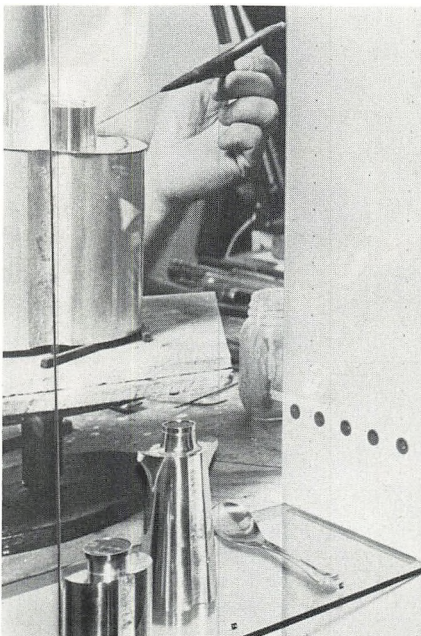


En af udstillerne, sølvsmed Allan Scharff, i arbejde på sit værksted.



Direktør for Kunsthindustrimuseet Erik Lassen ved udstillingens åbning i samtale med sølvsmed John Rimer.

Sølvsmedenes oldermand, hotjuveler Ove Dragsted, og formanden for Handelsbankens Museumsudvalg, direktør A. Bagge-Petersen.





# VI SNAKKER OM DET —

*»Det betyder meget for mig at tale med mennesker, der ved noget om min sag«, siger løjtnant Ole Pheiffer. I åbenhjertig samtale fortæller ægteparret Pheiffer om følelser og forventninger i forhold til deres bank.*

Af Birthe Carsten Pedersen

I Hørsholm Filialen. Benny Svendsen modtager Marianne og Ole Pheiffer.



»Jeg kan ikke fordrage at skyldes nogen noget«, siger Ole Pheiffer, »det ligger meget dybt i mig, at jeg føler det som noget flovt«.

Han og fru Marianne Pheiffer, kunder i Hørsholm Filialen, er blandt de familier, som har benyttet sig af tilbuddet om en familiekonto. Han er løjtnant, hun sygehjælper, og de har 3 børn på henholdsvis 11, 9 og 5 år.

Ægteparret er et smut inde i banken, og Vor Bank har sammen med konsulent Jørgen Rydahl fået lov til at være med for at høre, hvordan de ser på familiekontoen og på forholdet familie – bank i det hele taget.

## Penge smuldrer så let

»Siden vi fik vores første hus, har vi altid manglet 5–6–7000 kr. til hver termin«, fortæller Ole Pheiffer. »Det er en enorm belastning, ikke mindst i julemåneden, hvor andre udgifter trænger sig på. Vi har sådan set en god indkomst, men pengene har haft en tilbøjelighed til at smuldre for os. Det at skulle hen i banken og bede om 7000 kr. følte jeg som et nederlag, det havde jeg meget svært ved, og så var det Marianne, der tog af sted«. »Ja, jeg er ikke så bleg for det«, siger fru Pheiffer leende, idet hun oplyser, at familien har været kunder i Handelsbanken, siden de i 1968 kom til Sjælland og Ole Pheiffer som officer og tjenestemand fik lønkonto først i Nivå og derefter i Hørsholm.

## Unødvendige bekymringer

Rydahl: »Hvad gjorde, at I kom til at tale familiekonto?«

»Jeg tror, at Svendsen i et psykologisk rigtigt øjeblik lagde den for næsen af mig«, siger Marianne Pheiffer. »Vi var inde i en periode, hvor Ole var meget væk på rejser, og han var plaget af sygdom og var lidt trykket af situationen. Bestyrer Gantriis havde sagt, om dog ikke familien Pheiffer kunne lægge bare lidt til side hver måned, så Ole kunne komme i bedre humør. Og da vi så sidste efterår købte nyt hus, følte vi, at vi ville have det bedre ved at få økonomien virkelig i orden«.



»For mig var det en overvindelse,« tilføjer Pheiffer, »min stolthed – jeg kunne godt administrere mine penge selv. Men selv om det var gået, og mange gange altså med Handelsbankens bistand, måtte jeg sige til mig selv: Alle de bekymringer er unødvendige, de kræfter kan bruges til noget andet – og derfor fik vi familiekonto.

Nu har vi godt nok ikke så mange penge til rådighed, men vi har opnået, at uanset hvad der sker, så bliver terminen betalt for os, og det er væsentligt – så vil vi gerne spise vandgrød en gang om ugen«.

### Betryggende at kende hinanden

Rydahl: »Det nye hus ligger i Hillerød. Det er helt klart, at det må være jeres egen afgørelse, hvor i Handelsbanken I skal have jeres konto, men var det ikke nemmere for jer at flytte kontoen til Hillerød?«

»Det har de spurgt om både i Hillerød og her i Hørsholm,« siger Marianne Pheiffer. »Men vi er enige om at blive her. Det har noget at gøre med, at vi kender folkene her, og at vi er blevet hjulpet gevaldigt her«.

»Ja, ikke mindst med alt papirarbejdet i forbindelse med huskøbet«, føjer Ole Pheiffer til, »det betyder meget for mig, at jeg taler med mennesker, der ved noget om min sag – som har gjort sig den ulejlighed at sætte sig ind i den, og at jeg ikke får en halvkvædet vise«.

»Er der andet, der er væsentligt?«

»Det betyder også noget for mig, at jeg kan spørge om det, jeg ikke selv er verdensmester i – og selv om det er et nok så tåbeligt spørgsmål, venter jeg at få det ordentligt besvaret. Hvis det ikke betød noget for mig, ville jeg ikke have stillet spørgsmålet.

En lille kritik: Når jeg beder om at få to checkhæfter udleveret, bryder jeg mig ikke om at få stukket ud: »Tror De ikke, De kan nøjes med et?« Tror den unge medarbejder virkelig, at jeg ikke er i stand til at administrere to checkhæfter?«



Familien Pheiffer, Jørgen Rydahl og Benny Svendsen stikker hovederne sammen over budgetskemaet.

### Venlighed

Fru Pheiffer siger, at ånden i afdelingen er meget væsentlig for hende – det at man føler sig hjemme, når man kommer inden for døren, at folk hilser, og at man er venlige over for hinanden.

»Ja«, tilføjer Ole Pheiffer, »og så vil jeg sige, at jeg har meget imod, hvis personalet i en bank stiller sig sammen, mens man er der, og siger noget, man ikke kan høre. Hvis jeg kom ind for at få et lån, og de, der skulle træffe afgørelsen, gik hen og tiskede i et hjørne, ville jeg føle mig nedværdiget som person, og så er jeg parat til at gå med det samme«.

### Netop tanken med familiekontoen

Nu siger Benny Svendsen henvendt til fru Pheiffer: »I kom for at drøfte et problem?«

»Jeg ved ikke rigtig – nu har vi jo lige fået en ordening på økonomien. Men vi har faktisk ikke penge til en forfalden olieregning. Ole skulle have et kjolesæt, fordi han er blevet optaget i en loge, hvor han har været indskrevet i mange år – og det falder sammen med, at vi gerne vil fejre vores kobberbryllup sammen med familie og venner på lørdag«.

Ole Pheiffer: »Jeg synes ikke, vi kan komme løbende til banken om sådan noget. Jeg er glad for, hvad banken gør for os, min tillid til banken er overordentlig stor, og netop derfor mener jeg, at jeg ikke kan byde den hvadsomhelst. Det er ligesom med venner, der sætter pris på én, der må være en naturlig grænse for, hvad de kan tillade sig«.

Svendsen: »Ja, men den grænse er jo netop klart fastlagt ved bankens familiekonto, fordi den har et maximum på 15.000 kr. og er begrænset til 25 % af årsbudgettet. Vi kan jo lige så godt tage det hele med og udnytte bankens produkt, sådan som det er tænkt. Mon I dog ikke bliver gladede for at få olieregningen med ind over vores budget?«

»Jo, ærlig talt – tag I bare de penge, der skal til – jeg bliver lykkelig af ikke at skulle spekulere mere over de dele«, siger Ole Pheiffer, og fru Pheiffer tilføjer: »Det er virkelig en god fornemmelse, at fandens fødselsdag i år bliver en dag som alle andre«.



# Ud for at tage mål til skræddersyet løsning

*Kreditkontorets nyetablerede Erhvervssektion, Udlands-Afdelingen og enhederne er gået i tæt samarbejde om bankens opsøgende virksomhed, fortæller de to underdirektører Kjelde Mors og P. Mathiesen*

Af Knud Meister

Erhvervs klimaet er blevet hårdere. Kravene til virksomhedslederen er blevet større. Behovet for kvalificeret bistand er stærkere i dag end nogen sinde. I en tid med knivskarp konkurrence og med produktudvikling, designfornyelse og intensiveret marketingarbejde som uophørlige forlangender, hvis et firma skal overleve, er de økonomiske dispositioner samtidig blevet så omfattende og komplicerede, at ledelsen af virksomheden hyppigt kan savne svar på afgørende finansielle spørgsmål.

Her kommer banken ind i billedet – med specialistikundskaber, hjælpsomhed og – forhåbentlig – også penge.

For små tre måneder siden oprettedes Erhvervssektionen under Kreditkontoret, og skulle man give den et motto at arbejde under, kunne det passende blive det amerikanske: *Business is people*, for sektionens virksomhed består i, sammen med de lokale enheders ledelse, at supplere den analyse, som foretages på grundlag af kreditindstillingerne fra enhederne, med en direkte kontakt i selve den kreditsøgende virksomhed.

Sektionens arbejde omfatter de såkaldte storkunder, der alene i kraft af deres størrelse har særlig betydning for banken. Det er målet ved den nye aktivitet at konsolidere bankens viden om disse kreditkunder eller, sagt med andre ord, at drage de øvrige led i beslutningsprocessen ind i en nærmere kontakt med virksomhederne og de menne-

sker, der står bag, og dermed få del i den nære føling, som enhederne har med kunderne på pladsen.

## Regnskabet er kun et spejl

»Erhvervssektionen har tre hovedformål,« siger underdirektør Kjelde Mors, »at udbygge kommunikationen med enhederne, – at sikre et bedre grundlag for vurdering af kundernes problemer og behov, og – naturligvis – at styrke bankens egen position og tilføre så mange sunde forretninger som muligt.«

Det ligger i sagens natur, at Kreditkontoret sædvanligvis må arbejde på grundlag af skriftligt materiale som regnskaber og budgetter. »Men,« siger Kjelde Mors, »selv om et regnskab kan fortælle os meget, er det dog kun et spejlbillede af virksomheden på selve opgørelses tidspunktet. Bag regnskabet befinder der sig en række faktorer, som er betydningsfulde, for regnskabet er resultatet af udførte handlinger, og disse er igen produktet af menneskers beslutninger og arbejde. Det er ikke mindst disse mennesker, vi må have kontakt med for helt at forstå situationen og blive i stand til at vurdere den.

En vurdering må naturligvis i den sidste ende blive subjektiv, men her er det, at det tætte samarbejde med de lokale enheder kommer os til hjælp. Ingen må gå rundt i den vildfarelse, at oprettelsen af Erhvervssektionen betyder en tilside-sættelse af enhederne, langtfra og tværtimod. Det er da også en kendsgerning, at det er lederne ude

i filialerne, der har og bevarer den nære kontakt med kunderne, og som arrangerer de virksomhedsbesøg, vi tager ud til. Bagefter har vi samråd om problemerne, og uden det lokale kendskab ville resultatet ikke blive tilfredsstillende.«

## Eksperthjælp – men ikke daglig kundepleje

Kjelde Mors understreger, at der naturligvis er de samme behov hos bankens øvrige erhvervskunder. Det er da også Direktionens ønske, at den besøgs virksomhed, som finder sted fra vore afdelinger og filialer,



udbygges og intensiveres.

For enhederne vil det være en fordel, at de i forbindelse med deres store kunder kan kalde på den bistand fra Hovedsædet. »Vi kan naturligvis ikke vide alting, men der er dog visse fællestræk i virksomhedernes problemer, som vi kender, og vi kan desuden i særlige tilfælde trække på andre specialisters hjælp, hvad enten det drejer sig om revisorer til at videreanalyser regnskaber, ingeniører til at vurdere en maskinpark, eller hvad det nu kan være.

På den måde supplerer vi det gode arbejde, der udføres af enhe-

derne. Men den daglige kundepleje tager vi os naturligvis ikke af.

Virksomhedsbesøgene og samtalerne med virksomhedslederne er en service, som er naturlig for en moderne storbank og endnu et udtryk for den fleksibilitet, som præger bankens kundepolitik,« siger underdirektør Mors.

### Den valutariske jungle

Denne nye virksomhed hviler naturligt nok på et nært samarbejde mellem de forretningsførende områder i Hovedsædet. Allerede nu afholdes der foreløbig tirsdags-

eksportører og importører – der ikke har mulighed for og kapacitet til at finde vej gennem den valutariske jungle.

»I gamle dage var det jo traditionen, at kunden kom til banken, men i dag er bankens opsøgende virksomhed blevet noget ganske naturligt,« siger underdirektør P. Mathiesen, Udlands-Afdelingen. »Det er et par år siden, at vi forsøgsvis tog denne nye aktivitet op, og det var kontorchef Alex Hansen, der er chef for Erhvervsafdeling Udland, som først kom i marken – og med særdeles gode resultater. I samar-



hvilken valuta, der faktureres, – hvilket betalingsmønster, der i det hele taget gør sig gældende, – og hvilke finansieringsarrangementer, kunden med størst fordel kan bruge.

### Når man tror mere på de fremmede

»Man kan sige, at vort formål i hvert tilfælde er at skræddersy en løsning til kunden,« siger underdirektør Mathiesen. »Vi tilbyder denne rådgivning og bistand både til større og mindre kunder, hvor det kan være til nytte, ikke mindst fordi vi i samarbejdet med de lokale enheder har fundet en positiv og kreativ arbejdsform.«

Underdirektør Mathiesen siger, at hos mange kunder har man fundet en vis – men lettet! – forbavelse over, at en danske bank er så velorienteret: »Der er en tilbøjelighed til at fæstne umiddelbar tillid til en mand fra et udenlandsk pengeinstitut, når det drejer sig om fremmed valuta,« siger han. »I den retning er vi danske nogle hjemmefødsninge, som nærer en smule skepsis over for vore egne. Men når kunderne så opdager, at vi faktisk ved besked med, hvad der rører sig ude i verden, kan vi snart mærke, at tilliden gror. Og det har vi brug for, så sandt som vi må have kendsgerningerne på bordet for virkelig at kunne analysere behovet og give et nyttigt råd.

Resultaterne af dette, endnu ret nye, arbejde er lovende, både fordi vort samarbejde med enhederne er så tillidsfuldt og godt, og fordi vi stadig udvider vore erfaringer samtidig med, at vi hjælper vore kunder.

Og så giver det også banken en del forretninger,« siger underdirektør Mathiesen. »Det skulle jo også gerne være meningen med det.«



Møde i Erhvervssektionen. Fr. v. kontorchef P. Preuss, Udlands-Afdelingen, prokurist Bent Hansen, Erhvervsafdeling Udland, underdirektør Kjelde Mors, prokurist S. Møller Nielsen, Kreditkontorets Erhvervssektion, kontorchef Alex Hansen, Erhvervsafdeling Udland og underdirektør P. Mathiesen.

torsdagsmøder mellem Kreditkontoret og Udlands-Afdelingen, og når som helst det er nødvendigt, er man i kontakt om problemerne.

Den livlige handel på udlandet og de – blandt andet af kreditloftet og det høje danske renteniveau følgende – mange udlands-lån stiller adskillige danske forretningsmænd over for problemer, som kræver bankens bistand. De valutariske vilkår er blevet mere og mere komplicerede. Det er en betydelig del af de danske virksomheder –

bejde med enhederne rundt om i landet gjorde vi disse heldige besøg, og desuden samarbejdedes der naturligvis med Kreditkontoret. For kunderne har dette været et tilbud, og det er vort indtryk, at de gerne vil benytte sig af det.«

For Udlands-Afdelingen som for Kreditkontorets Erhvervssektion er det væsentligt at lære kunden at kende, at sætte sig ind i virksomhedens funktioner og at vurdere det foreliggende behov. Man må vide, hvilke lande, der handles med, – i



**PLANLÆGNING.** Fra venstre leder af Konsulenttjenesten Stig Ingerslev-Nielsen, Markeds-Afdelingens chef Jørn Højlund Brandt, og lederen af Marketingkontoret Hans Jørgen Hansen.



**SPECIALSALG.** Fra træningsmøde på Uglemose i november lægges op til debat med et realistisk situationsspil om salg af kapitalpension på en virksomhed. Fra venstre Lauge Jørgensen, Renne, Jørgen Andersen, Sønderborg, Henning Wassmann og Lars Anthony, Indlånskontolet, konsulent Jørgen Clausen og fra Indlånskontolet Bjarne Kjærsgaard.





**KAMPAGNEFORBEREDELSE.** I Sønder Boulevard Afdeling holdt konsulent Niels Klint en årlige novembermorgen møde med hele personalet om den forestående aktivitet. Til højre Karin Simonsen.



**KUNDEBETJENINGSKURSUS.** Undervisning i salgsorienterede kurser på Uddannelses-Afdelingens kursusprogram indgår i konsulenternes ordinære arbejde. Her er Jørgen Rydahl i aktivitet på et Uglemosekursus den 4. november.



## Tema med variationer

Grundtemaet er velkendt: Ingen kunde er for stor og ingen for lille for Handelsbanken. Alle er velkomne hos os, og vi står til rådighed med al vor ekspertise.

Variationerne. Ja, de er jo mange. *Kunderne* kan være ældre eller yngre, erhvervs kunder eller private, forbrugere eller investorer etc. etc. Og hvad angår *produkterne* – det, vi tilbyder – kan der også spilles på mange forskellige strenge alt efter markedssituationen.

**KUNDEORIENTERINGSMØDE.** St. Kongensgade Afdeling havde inviteret de af deres kunder, der er revisorer, til en orientering om kapitalpension på Uglemose den 18. november. Som specialist fra Markeds-Afdelingen deltog konsulent Jørgen Clausen i et panel sammen med afdelingsdirektør Sønnerholm og medarbejdere fra St. Kongensgade Afdelingen.



NU MÅ VI HAVE MARKEDS-AFDELINGEN MED I BILLET. Her overvåges markedssituationen nøje. Afdelingens *Marketing-kontor* analyserer og planlægger og her foregår en stadig produktudvikling.

I samspil med Markedsføringsudvalget (hvor de fire forretningsførende områder Administration, Investeringer, Kreditter og Udland er med) udarbejder Markeds-Afdelingen oplæg til Direktionen vedrørende markedspolitikken.

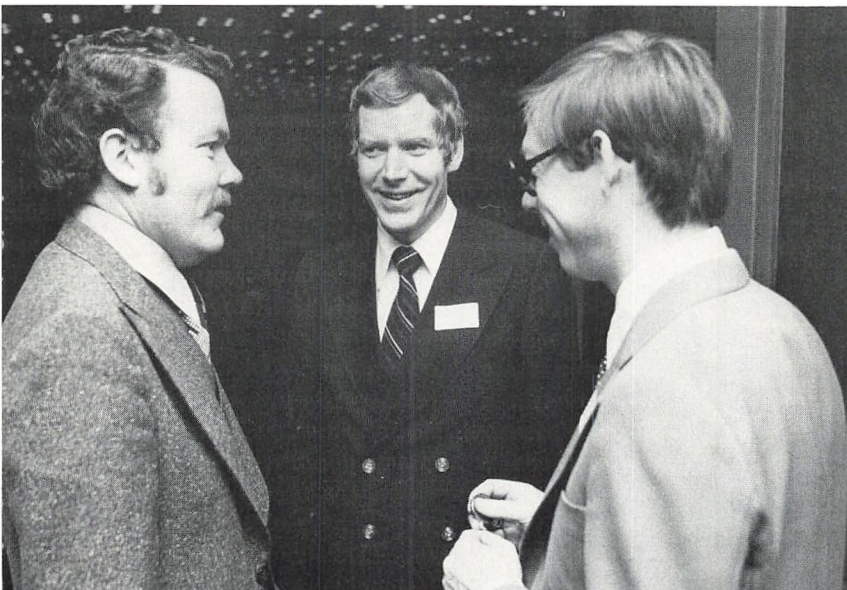
Når ledelsen har fastlagt politikken, går Markeds-Afdelingen i gang med den videre realisering af planerne. Afdelingens allestedsnærværende *Konsulenttjeneste* står her til disposition med støtte til afdelingerne og filialerne, hvis medarbejdere i sidste ende er dem, der skal bringe det hele op at stå, så vi får den markedsandel, vi skal ha', og den enkelte kunde får netop det, der tilfredsstiller den pågældendes behov.

cp



# MK står for

Bankens MK-medarbejdere samlet til møde på Hotel Sheraton. På talerstolen Henning Wassmann.



K. Houmann, Handels-Afdelingen, og fra Markeds-Afdelingen S. Høyen Nielsen og F. Batting Jensen.



*»Når I går herfra, har I Hovedsædets billede af situationen - og det billede skal I søge at få til at passe på den lokale situation« - citat fra møde for MK-medarbejderne, der understregede MK-funktionens betydning*

MK-medarbejderne fra alle bankens enheder var den 25. oktober indkaldt til et heldagsmøde på Hotel Sheraton i København.

Vicedirektør Bendt Iversen bød den store forsamling velkommen og trak indledningsvis MK-medarbejdernes arbejdsopgaver op. I fortsættelse heraf omtales Direktionens ønske om en hurtigere udadventt virksomhed og MK-medarbejderens medvirken heri. Direktør Iversen fortsatte herefter som chef for Administrationsområdet med en omtale af indlånsprodukterne samt betalingsformidling. Fra Udlandsområdet talte underdirektør P. Mathiesen, fra Investeringsområdet underdirektør P. Bisgaard og fra Kreditområdet underdirektør Kjeld Mors.

Deltagerne fik en indgående beskrivelse af markedsituationen, hvor de fire talere gik helt »tæt på« med

oplysninger om Handelsbankens markedsandele, vurdering af markedsmulighederne og omtale af mål og midler i markedspolitikken inden for hver deres område.

Efter frokost stod »Indlånsaktivitet 1976« på programmet.

Direktør Bendt Iversen indledte, og derefter havde kontorchef Henning Wassmann, Indlånskontoret, et meget kontant indlæg: »Salgsbudgetter«.

»Meningen med kampagnen er, at der skal opnås resultater.

Når I går herfra, har I Hovedsædets billede af situationen, og dette billede skal I søge at få til at passe på den lokale situation«.

Wassmann sluttede med at opfordre MK-folkene til at benytte den organisation, der står bag deres arbejde. »Træk på Markeds-Afde-

lingen. Tal med jeres chefer. Få råd og hjælp fra konsulenttjenesten og træk på Indlånskontoret. Og sidst men ikke mindst: Tal med mere erfarne MK-medarbejdere om, hvordan de når resultaterne«.

Markeds-Afdelingens souschef, prokurist Stig Høyen Nielsen, fik derefter brikerne på plads i det puslespil, der bestod i at fordele de 300 deltagere i grupper på 11 forskellige etager. Her forelagde medarbejdere fra Markeds-Afdelingen kampagnematerialet og lagde op til diskussion om kampagnen, så vidt tiden tillod det.

Sidste punkt på programmet var et foredrag om salgskundskab og kundespsykologi af direktør Erling Larsen, Tack Træning, som holdt tilhørerne i ånde fra første til sidste mi-



MK-medarbejdere fra Fynsområdet i diskussion om kampagneoplægget.

Søren Bonvig fra Markeds-Afdelingen forelægger kampagnematerialet i en gruppe.



nut. »Det går nok af sig selv – nej, det eneste, der går af sig selv, er kunderne«. »At sælge er noget med at lytte og at stille nogle gode spørgsmål«. »At sælge er at få andre til at gå ind på sine ideer i naturlig samtaleform«. Og til slut: »You never get a second chance to make a good first impression«.

**N**ogle kommentarer til Vor Bank i drink-pausen inden den afsluttende middag, fremsat af Gullan Bøttger, Sydhavns, Erwin Engmann, Viborg, Preben Larsen, Fredericia, Hans Henrik Zeeberg, Aalborg, Inge Fabricius Aagaard, Hillerød, og konsulent Finn Laursen.

– Var det en god idé med dette møde?

Svarene kommer lidt tøvende, det er en flok frontkæmpere som er stærkt optagede af at skulle have den forestående kampagne på benene. »Mødet er mig meget stort, jeg kan ikke i løbet af en dag lære så mange mennesker at kende«, siger Zeeberg, og Engmann sekunder: »Når man vil lægge op til en stor kampagne, tror jeg udbyttet for den enkelte er lidt for lille på så stort et møde«.

Bøttger: »Jeg synes det er en vældig god idé, jeg tror det højner MK-medarbejdernes anseelse over for den øvrige bank. De indlæg, vi fik i morges, er indlæg vi normalt ikke får, og jeg tror det er godt til



Fra venstre Inge Fabricius Aagaard, Hans Henrik Zeeberg, Gullan Bøttger, Finn Laursen og Erwin Engmann.

at give os et skub i det daglige arbejde«.

Engmann: »Enig. Vi må bare se i øjnene, at vi meget snart må have et områdemøde med vor konsulent«.

Larsen: »Mødet herovre er udmærket, især fordi cheferne har været til møde om samme tema for 14 dage siden, og det er måske ikke alle chefer, der informerer lige godt til MK-medarbejderne. Men jeg synes også, at der har været for lidt tid sat af til kampagnen«.

Fabricius Aagaard: »Der er noget meget positivt i at træffe så mange andre MK-medarbejdere – vi kunne godt ha' sådan et møde en gang om året. Når man har truffet hinanden, er det altid nemmere at ringe op og sige dav, hvordan med det og det? . . .«

Finn Laursen: – Hvad vil I nu gøre, når I kommer hjem?

Zeeberg: »Oplægget hjemme er meget vigtigt. Jeg taler først med min chef, og så er det om at få motiveret fagcheferne – alle har jo travlt«.

Fabricius Aagaard: »Jeg vil på et morgenmøde i denne uge give noget af det videre, jeg har hørt i dag«.

Bøttger: »Jeg har bedt konsulent Niels Klint komme ud og give os noget af det, vi har hørt, det er meget svært selv at give det videre«.

Larsen: »Vi holder møde på onsdag, alle incl. chefen. Finn Laursen kommer, jeg refererer mødet i dag, og så holder vi sælgerkursus«.

Og så drøftede vi MK-medarbejderens egen uddannelse, men det må vente til et senere nummer. CP



ved Krisand

## Bank til alle

### Vore kunder og vi

Måske har vi ikke gjort nok for at gøre det til en naturlig sag at have forbindelse med en bank. I hvert fald havde en kunde følt sig foranlediget til at skrive følgende bemærkning uden på konvolutten til et brev til banken: Næ, næ, postmand, man kan da udmærket korrespondere med en bank, selvom

man ikke har overtrukket sin konto eller er gået konkurs el. lign!!!

Brevet var fra en ung pige, og lød:

Kære Bankmennesker!

Det ville jo nok have været mere korrekt at skrive til »min« bank; men eftersom det er Jeres adresse, der står udenpå konvolutten og jeg har lidt svært ved at finde frem til københavnske postnumre o.a., vil jeg altså tillade mig at melde adresseforandring til Jer, endskønt jeg har min konto i Gl. Kongevej Afdelingen, i det lønlige håb, at I vil underrette Jeres derværende kolleger. Pyha, den var lang den sætning, hvad? (Herefter følger kontonummer, navn, gammel og ny adresse).

Tror I nok I kan finde ud af det? I så fald vil jeg straks gå trygt i gang med at flytte.

Hils de andre lønslaver fra mig  
NN.

Han ville nok hellere en tur i banken

Brev modtaget i Vejlbj Afdeling: Jeg har som aftalt hver måned sørget for, at De kunne trække 500,- på min checkkonto. Jeg håber, vi som dengang aftalt kan ordne ydelse på denne måde. Jeg skal desværre i dag på bryllupsrejse. Derfor dette korte brev.

Månedens vinder

En flaske sherry blev vundet af Niels Walther, Post og Fordeling.



## LØST OG FAST PÅ TRÅDEN

Ved Horn

### I denne teknikkens tidsalder

»Hallo, det er 17 84 48, Egon Sørensens telefonnummer.

Da Egon Sørensens automatiske telefonsvarer for tiden er ude af drift, taler De i stedet med Egon Sørensens selv.

De kan begynde at indtale Deres besked nu«.

### Ikke noget nyt

Et tysk firma har udviklet en forsats, der kan indkobles telefonen, så den forvandler klar tale til ubestemmelige lyde for andre. Jeg kender flere, der allerede nu selv klarer dette problem.

### Det lille hensyn

Vores dygtige omstillingsdame fortalte mig forleden, hvor glad hun var for dem, der sagde deres navn, når de ringede op – og også deres nummer, når de bad om opkald.

Så nu prøver jeg at leve op til det.

### Kapable folk

Jeg læste forleden i en TV-anmeldelse af Helge Steincke i Berlingske Tidende:

»I øvrigt burde man anbefale bankfolk at lade sig opstille til Folketinget. De er i besiddelse af ekstraordinært kvikke hoveder. De er i stand til at føre to samtaler på samme tid. De taler altid i to telefoner, når de er i TV«.

### Kommunikation

»Hallo, det er mig«.

»Davs, det er mig«.

»Vil du med i biografen i aften?«

»Ja, hvis jeg må tage min mand med«.

»Er det ikke Mette?«

»Nej«.

»Nå«.

### Hygge-nygge

Jeg synes, det er så hyggeligt at blive hilset »Goddag«, når man ringer op. Men det kan også blive for meget af det gode:

»Goddag – det er Møbel-messen«.

»Goddag – det er Horn«.

»Goddag«.

»Goddag«.

### Noget for noget

En ven på telefonselskabet fortalte mig, de engang fik en klage fra en ældre abonnent:

»Jeg betaler lige så meget som alle andre, og så er der aldrig nogen, der ringer til mig«.

### Ring the bell

Jeg gad forresten vide, om telefonen skal ringe, fordi den blev opfundet af en Bell – for øvrigt i år for 100 år siden.

### Den store tomhed

De kender disse ventetider: Man har ringet op, og der er blevet sagt »Et øjeblik, skal jeg stille om«. (Sjov sætning i øvrigt) eller »Jeg skal lige se at finde ham« (lige så sjov). Og så sidder man dér og kigger ud i luften og burde i grunden kunne tænke konstruktive tanker og få masser af levedygtige idéer. Men intet sker udover en masse kruseduller, som måske ville interessere en psykiater.

Så er der selvfølgelig også den omstillingsdame, der siger »Jeg kan ikke finde xx i øjeblikket, må jeg få Deres nummer«. Hun er ingen »krusedulle«!

### Gamle, kloge ord

Om starten på telefonsamtalen fortæller Ib Romer Jørgensen i sin bog »Vi – og kunderne« (1947):

»Afslut straks samtalen, hvis De mærker, kunden har travlt«.

Og videre – måske mere nyttigt i tidligere tiders telefon, men alligevel:

»Der er aldrig nogen grund til at råbe i telefonen. Er te-

lefonen i uorden, kan De alligevel ikke råbe kunden op« (!)

### Høflighed eller servilitet?

Når man har prøvet at blive ringet op og få knaldet røret på som »forkert nummer« (og det har vi alle), sætter man pris på høflighed i telefonen. Men mon ikke det følgende virker fremmed og fortidigt på os, selv om det er hentet fra 1974-udgaven af »Telefonering for kontorlærlinge«: »Der findes endda forretninger, hvor man foretrækker at undgå en for hyppig brug af den direkte tiltaleform »De« og i stedet for bruger titlen som tiltaleform, for eksempel: »Ønsker direktøren varen sendt i dag?« eller »Vil kontorchefen have skriftlig bekræftelse af samtalen?« Bogen fortsætter dog: »Man bør dog huske på, at nogle mennesker finder disse former forældede«.

Ja, mon ikke!

### Råd (eller uråd) fra USA

Bogen »Telefonering« af Viktor Nielsen har fra Amerika lånt nogle regler, der – som det hedder – med garanti sikrer, at man hurtigt kan blive en god uven med telefonen. Blandt andre: »Lad telefonen ringe et par gange, inden De svarer – så virker De optaget og betydningsfuld«.

»Behold cigareten i munden eller smask hørligt under samtalen, det virker dødsdart«.

### Takt og teknik

– Det er sjovt, sagde han, samtidig med, det er blevet moderne at starte med et »Goddag« i telefonen, forsvinder hilsenen lige så stille i elevatoren.

### Smil på tråden

Hvor kan man blive oplivet sådan en mandag morgen ved en kvik og glad omstillingsstemme, der hilser én, som var det fredag eftermiddag.





Sønderborg Filialens MK-gruppe: fra venstre fuldmægtig F. Jepsen, direktør Ole Jørgensen, assistent K. E. Gubbertsen, fuldmægtig Claus Ottosen, assistent Maibrith Loebenstein, kontorchef Jørn Andersen, kontorchef H. Tolstrup og fuldmægtig Jørgen Andersen.

# IKKE BARE ET

Vi er i Sønderborg Filialen en fredag morgen kl. 09.45. Filialens markedsgruppe har lige været samlet til det ugentlige møde. Vor Bank er taget vejen ned til grænselandet for at hente indtryk fra filialens virke i det lokale samfund og i dagligdagen.

## Løbende vurdering af relationerne udadtil

»Jeg synes, markedsgruppen er det helt rigtige sted at starte«, siger filialdirektør Ole Jørgensen, »i gruppen debatterer og vurderer vi løbende såvel vort forhold til kunderne som vore øvrige relationer til det samfund, vi har til opgave at betjene. Vil vi fortsat se banken vokse og udvikle sig, er det nødvendigt, at der finder en stadig ændring og tilpasning sted af vore aktiviteter«.

Ole Jørgensen finder det væsentligt indledningsvis at konstatere, at der er forskel på, hvorledes kundeplejen kan og bør gennemføres i et større bymæssigt område som f.eks. København og i en provinsby som Sønderborg. »Jeg vil – nok lidt provokerende – sige det sådan, at kundeforholdet i et større byområde er et »9 til 4 forhold«, mens vi i det

mindre lokalsamfund har kunderne inde på livet, også når banken har lukket. Dette giver selvsagt en tættere tilknytning til kundekredsen, men afgjort også større forpligtelse for banken til at engagere sig i kundens forhold og til en løbende kundepleje«.

## Kunderne vil ha' en handledygtig bank

»Vore kunder forventer – og med rette – at vi yder god service, service med kvalitet«, fortsætter Ole Jørgensen. »De forventer, at vi er i stand til at håndtere de problemer, der kræver bankmæssige løsninger, og at vi er i stand til at træffe beslutninger i disse spørgsmål«.

I markedsgruppen diskuterer vi ofte, hvad der er de konkurrencemæssige konsekvenser af, at vi ikke fungerer optimalt. Spørgsmålet kan være svært at besvare, men generelt kan vi vel sige, at den skærpede konkurrencesituation stiller meget store krav til vor bankmæssige kunnen, hvis vi fortsat ønsker at fastholde og udvide vor kundekreds.

På direktionsplan har dette givet sig udtryk blandt andet i en fortsat uddelegering af beslutningerne og

i udbygningen af besøgsvirksomheden hos større kunder – besøg, der arrangeres af den stedlige chef og med deltagelse af chefer fra Hovedsædets ressorts efter den enkelte virksomheds behov. Det er min opfattelse, at når vi har fået noget mere erfaring, så denne besøgsform bli-





ver rigtig indarbejdet, vil vi kunne få godt udbytte af besøgene».

### Mere målrettet kundepleje

»Vi har her i Sønderborg som i mange af bankens øvrige enheder gennem lang tid haft kundebesøg som en væsentlig bestanddel af vor kundepleje over en bredere front«, oplyser Ole Jørgensen, »men når dette er sagt, kan vi for vort vedkommende gerne medgive, at plejen har savnet den fornødne systematik. Den har kort sagt ikke været målrettet nok. Med begrænsede ressourcer på flere områder – kreditsiden og personalesiden for blot at nævne to, der er velkendte – er det nødvendigt, at vi får det fornødne»output« af vor resourceindsættelse.

virksomhed af kundeporteføljen på såvel indlåns- som kreditsiden. Der er tale om kunder af vidt varierende størrelse og karakter.

Som et eksempel på arbejdsformen i gruppen nævnes, hvordan et af stadsarkitekten til andet formål udarbejdet kort i stor målestok over bykærnen har været grundlaget for gruppens analyse af detailhandelen i City-området. Kortet blev farvelagt med forskellige farver hver repræsenterende det pengeinstitut, som forretningen har som hovedforbindelse. »Unægtelig et interessant studie i farver«, siger Ole Jørgensen, »og ikke altid lige flatterende for filialen«.

Besøgsforslagene, som kommer fra alle medarbejderne i filialen, resulterer i en gennemgang af samt-

for dem, tør de hurtigt op, og mange anmoder om yderligere besøg, hvis der er ting, de gerne vil have belyst.

Besøgsaktiviteten er som helhed meget tidskrævende på grund af det grundige forarbejde og den efterfølgende rapportering og videre bearbejdning i markedsgruppen. Selve besøget kan variere fra 1/2 time op til 3-4 timers varighed.

Ole Jørgensen indskyder: Derfor er der en nedre grænse for, hvor stærkt vi kan reducere vore ressourcer, hvis vi vil gøre os håb om fortsat at afsætte vore produkter«. Og Jørgen Andersen tilføjer:

»Min konklusion må være, at der i et udbygget område som vort under de skærpede konkurrenceforhold må aflægges stadige og hyppige besøg hos kunderne for at opnå den nære kontakt, som er nødvendig. At behovet er der, har besøgsaktiviteten vist mig«. Iøvrigt fortæller Jørgen Andersen, at markedsgruppen ud over besøgsaktiviteten i vid forstand skal planlægge og foranledige salget af bankens produkter gennemført, herunder tage sig af koordinering af de kampanjer, der igangsættes på centralt hold, kontakte bestemte kundegrupper som advokater, ejendomsmæglere etc., men det er klart, at ikke blot gruppens medlemmer, men hele medarbejderstaben naturligt er med i løsningen af de mange udadvendte opgaver.

### Vort image er også bankens

Vi beder Ole Jørgensen uddybe sin udtalelse om, at man i det lokale samfund har kunderne inde på livet, også når banken er lukket.

»Dette er vanskeligt at forklare i korthed. Men når det er lukket, og vi forlader banken, får den sin

## »9 til 4 forhold«

### Kunder af alle kategorier får besøg

Direktør Ole Jørgensen, filialens souschef, kontorchef Jørn Andersen, samt fuldmægtig Jørgen Andersen fortæller om, hvordan markedsgruppen planlægger og gennemfører den systematiske besøgs-

lige de forretninger, filialen i øjeblikket har med den pågældende kunde. Hvorledes opfatter kunden Handelsbanken? Ligger der noget i »fortiden«, som man skal være opmærksomme på? Hvilke potentielle – uudnyttede muligheder indebærer denne kunde? Hvilke varer i bankens sortiment har kunden ikke endnu? o.s.v.

Oplysningerne lagres på et »kundedkort«, der danner grundlag for besøget.

### Skeptiske kunder tør som regel hurtigt op

Jørgen Andersen, filialens erfarne MK-medarbejder, har deltaget i utallige kundebesøg.

Han fortæller, at alle besøg i forvejen er aftalt med kunden, og at reaktionerne er vidt forskellige:

»Jeg har været ude for, at en kunde sagde: min kone har ikke sovet for nervøsitet i nat, hun troede, De ville kontrollere os. Og ved en del besøg er kunderne i begyndelsen meget skeptiske, men når hensigten med besøget virkelig går op

A/S Hans Iversens Værktøjsfabrik, Sønderborg: produktionshal.





fulde berøringsflade til lokalsamfundet. Alle vi medarbejdere bor i princippet midt i kundekredsen, og da vi samtidig i bred udstrækning tager del i en mængde af de aktiviteter, der rører sig på lokalt plan, er det simpelthen uundgåeligt, at kundekontakten fortsætter, også når banken er lukket.

Vi finder det naturligt, at filialen har medlemmer i ledelsen af f.eks. de organisationer og foreninger, der varetager erhvervsinteresser: Erhvervsråd, handelsstandsforeninger etc.

Det samme må gælde, når spørgsmålet drejer sig om uddannelse. Her kunne nævnes styrelsesråd for handelshøjskoler, teknica, håndværkerskoler, kolleger etc.

Vi har medarbejdere, der er engageret i det lokale idrætsarbejde, såvel firmaidræt som de forskellige lokale idrætsorganisationer.

For fuldstændighedens skyld skal naturligvis også nævnes de mange foreninger af kulturel og også af selskabelig art.

Det er min opfattelse, at vi derigennem er med til at styrke bankens image udadtil.

Vor Bank: Føler De da, at det trænger til at styrkes?

Ole Jørgensen: »Ja. Jeg tror, det er vigtigt, at vi alle i banken i højere grad end det hidtil har været tilfældet, forsøger at identificere os med det samfund og det område vi skal betjene. Engagement og stillingtagen betyder større risiko for fejl, fejl som vi skal kunne vedgå os. Også dette kan give grundlag for en større accept såvel indadtil som udadtil.

Netop når vi taler om forholdet til samfundet, tror jeg, at det ville være gavnligt at der i de komiteer og udvalg, der beskæftiger sig med udformningen af politikker, herunder navnlig markedsføringspolitikken, sker en øget repræsentation af medarbejdere fra fronten.

#### På Hans Iversens Værktøjsfabrik

Som afslutning på Vor Banks visit i Sønderborg foreslog kontorchef Jørn Andersen, at vi tog med ud på et netop aftalt besøg hos en af filialens kunder, A/S Hans Iversens Værktøjsfabrik, Sønderborg (fabrikation af specialværktøjer). Besøget var ikke et salgsfremstød, men fremkom i forbindelse med filialens behandling af virksomhedens påtænkte udvidelse af produktions- og administrationsfaciliteterne, og samtidig for at give banken et dybere

indblik i virksomhedens produktprogram og organisatoriske planlægning.

På virksomheden blev vi, d.v.s. direktør Ole Jørgensen, kontorchef Jørn Andersen og Vor Bank modtaget af fabrikant Hans Iversen.

Efter en rundvisning på fabrikken med forevisning af højt avanceret måleudstyr til brug ved fremstilling af specialværktøjer, fremlagde fabrikant Hans Iversen virksomhedens planer og redegjorde for produktprogrammerne, og de efter tilbygningen mulige produktudvidelser, samt virksomhedens organisatoriske omlægning.

#### Til glæde for begge parter

Vor Bank spurgte Hans Iversen: »Hvad mener De om bankens besøg på virksomhederne?«

»Jeg synes, det er overordentlig positivt, at banken kommer ud på virksomhederne, samtidig giver det såvel os som banken mulighed for at få en mere personlig kontakt. Ligesom banken måske bedre forstår vore problemer og bedre kan danne sig et indtryk af vore forhold og historien bag tallene.

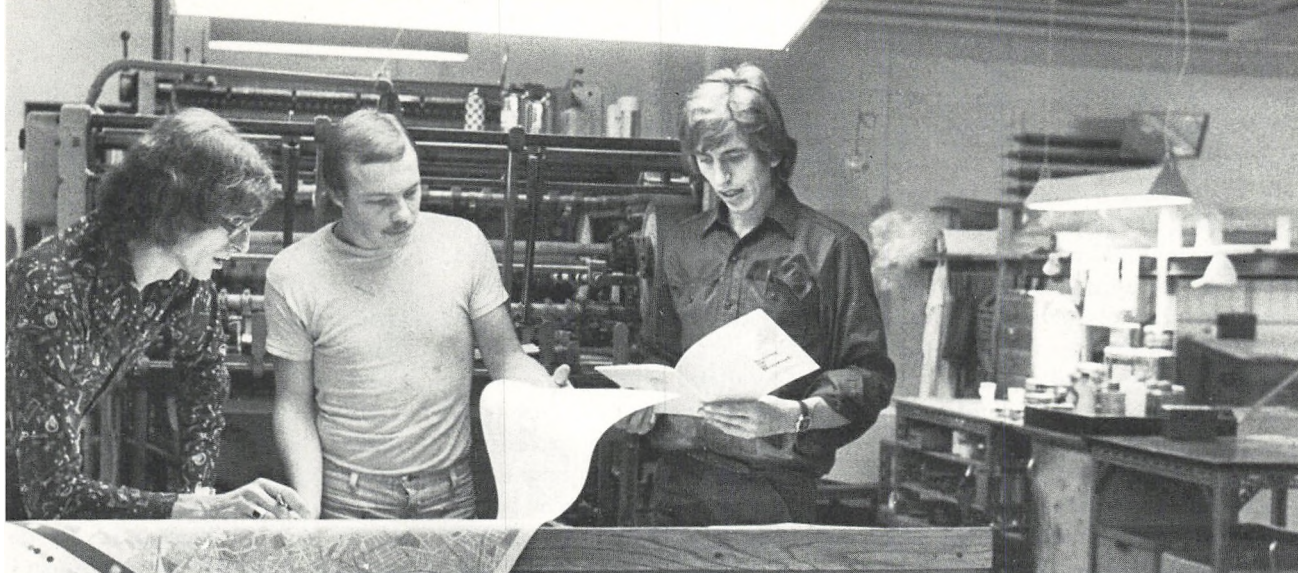
Det er jo ikke første gang, at vi har besøg af medarbejdere fra banken. Ved tidligere besøg har vi bl.a. fået ordnet lønnings- og pensionssystemer, som vi ikke tidligere har været opmærksomme på.

Besøgene føler jeg har medført, at vi og banken bedre forstår hinanden, når vi taler sammen. Samtidig er vi blevet bekendt med forskellige forretninger, som banken kan udføre for os, ligesom vi har fået kendskab til bankens store internationale kontaktflade.

Hans Iversen slutter: »Vi har haft megen glæde og stort udbytte af bankens besøg her på virksomheden og føler, at det er meget betydningsfuldt for vort gode samarbejde, at besøget fortsætter. Og jeg kan da også fortælle Dem, at vore ansatte har udtrykt tilfredshed med, at banken interesserer sig for deres arbejdsplads.«



Besøg hos Hans Iversens Værktøjsfabrik: fra venstre kontorchef Jørn Andersen, fabrikant Hans Iversen og direktør Ole Jørgensen.



Mens trykpressen ruller, underkastes de første færdige eksemplarer et kritisk eftersyn.

# BANKEN ER OGSÅ EN SLAGS BLADFORLAG

Af Mogens Korst

En snes gange om året sættes en af offset-presseerne hos *L. Levison Junr.* i Glostrup i gang med at trykke en af Handelsbankens eksterne publikationer.

Det vil sige: Ofte er én presse ad gangen ikke nok. Kravet om tofarvetryk, om et særligt format – f. eks. den store opslagstabel i »Denmark Quarterly Review« – eller om et særskilt omslag kan gøre det nødvendigt at tage flere maskiner i brug. Og årsberetningen skal foreligge samtidig og i identisk udstyr på både dansk og engelsk – det har været et krav, siden Handelsbank-aktier i oktober 1973 blev optaget til notering på London fondsbørs; det er klart, at trykningen af to gange 44 sider (med firefarvede billeder) på én gang er en opgave, som kan beslaglægge det meste af selv et stort trykkeris kapacitet. Noget lignende gælder i øvrigt halvårsberetningen (som ligeledes skal foreligge på samme tidspunkt, i henholdsvis »Nyt fra Handelsbanken« og »Denmark Quarterly Review«), selv om dette naturligvis er en mindre opgave sammenlignet med den årlige beretning.

## Det går stærkt

Tidsskrifter plejer at være sene i optrækket, fremstillingsmæssigt set. Og tidsskrifter er Handelsbankens eksterne publikationer jo: Vi har ingen, der udkommer hyppigere end fire gange om året – med én enkelt bemærkelsesværdig undtagelse: Udlands-Afdelingens »Udlandsnyt«, som udsendes hver tredje uge, men som også fremstilles på en anden – og hurtigere – måde end bankens øvrige publikationer, nemlig ligesom »Handelsbank Information«.

Men det *behøver* ikke at gå langsomt, selv med tidsskrifter. Selv store dagblade fremstilles nu i en lignende offset-teknik, som anvendes ved vore publikationer, og vi er så heldige at samarbejde med et trykkeri, der har sans for tempo og aktualitet.

Tag som eksempel Fonds-Afdelingens »Nyt fra Kapitalmarkedet«. Heraf udsendes en ny udgave, når behovet skønnes at være til stede. Og når dette er tilfældet, kan det jo ikke nytte at lade tiden gå, mens udviklingen på fondsbørsen ruller videre: Fra det tidspunkt, da Fonds-Afdelingen afleverer sine manuskripter med vurdering af de pengepolitiske forhold og situationen på obligations-, aktie- og pantebrevsmarkedet, kan den færdige publikation

foreligge til forsendelse i løbet af ca. 5 arbejdsdage. Og kun få dage senere er den tilsvarende fremme på engelsk (»Danish Bonds and Shares«) til de virksomheder og finans kredse i udlandet, der er interesseret i den aktuelle vurdering af danske værdipapirer. Det er Engelsk Korrespondance, som med mesterlig hurtighed forvandler Fonds-Afdelingens betragtninger til termer, som forstås ude i den store verden.

## Behovet for aktualitet

Også for de Handelsbank-publikationer, som er Økonomisk-Politisk Afdelings ansvarsområde, gør behovet for aktualitet sig gældende – og derfor er det helt nødvendigt med en hurtigt arbejdende teknik.

Selv om f. eks. »Nyt fra Handelsbanken« kun udkommer hver tredje måned, må betragtningerne over den økonomiske situation i Danmark jo være bragt helt op til dato; så rask, som udviklingen skrider i vore dage, kan der kun alt for snart komme noget antikt over både tal og vurderinger. Vi har f. eks. været ude for en diskontoforhøjelses gennemførelse netop på det tidspunkt, da vi skulle starte trykningen. Men selv uden sådanne begivenhedsmæssige bordbombeknald skal man jo kunne holde udviklingen i hånden så tæt op mod trykstart som muligt; det kan derfor lade sig gøre at tilrette



den vurderende artikel i både »Nyt fra Handelsbanken« og »Denmark Quarterly Review« næsten så sent som dagen før, det første færdigtrykte oplag foreligger.

Til gengæld må man så lige trække vejret, før produktionen af hovedoplaget kan følge efter de nævnte førstetryk, der fordeles til afdelinger og filialer, udsendes til pressen m. fl. Dette er altså grunden til, at der vil gå nogle dage fra pressens omtale af vore publikationer til opnåelse af fuld leveringsdygtighed. Først når hovedoplaget er færdigtrykt og leveret fra bogbinderen, kan Post-Afdelingen – der allerede har kuverterne klar, udarbejdet på grundlag af Publikationskartotekets arbejde – gå i gang med masseudsendelsen.

Og masseudsendelser, det er det: Årsberetningen på dansk og engelsk, »Nyt fra Handelsbanken« og »Denmark Quarterly Review« – der jo hver udkommer fire gange årligt – og de halvårige »Danmarks økonomi i tal« og »Danish Economy in Brief« udsendes i et samlet årligt oplag, der nærmer sig den halve million. Hertil kommer de nævnte publikationer fra Fonds-Afdelingen og Udlands-Afdelingen samt de mere sjældent forekommende – som nu sidst »Setting up in Denmark«.

#### Hvad vil vi med det?

Det er ikke bagateller, banken satser på publikationsområdet, hverken økonomisk eller arbejdsmæssigt: De mange enkeltudgaver skal skrives og redigeres og eventuelt oversættes, de skal sættes på trykkeriet og der skal læses korrektur både 2 og 3 gange (selv om »der aldrig er set en publikation uden trykfejl,« som den erfarne trykkerifaktor siger, så skal vore jo gerne være en undtagelse!) – der skal laves layout og tages fotografier, tegnes grafikker, trykkes, fordeles og forsendes. Nogen skal også gerne læse det – hvorfor bruger Handelsbanken ellers disse kræfter på publikationsområdet?

Naturligvis er det en ganske rar fornemmelse, når vore publikationer bliver omtalt i pressen; det viser i hvert fald, at nogen har læst dem, og at Handelsbankens synspunkter har en vis betydning for den offentlige

debat. Men hovedsagen er dette ikke. Pressens spalter kan man nå på langt lettere – og billigere – måder. Hvorfor da?

I denne henseende indtager årsberetningen – og på samme måde også halvårsberetningen – en særstilling. I første række er disse jo en orientering om Handelsbankens opnåede resultater til bankens ejere, aktionærerne – men endvidere også til kunder, medarbejdere og offentligheden. Beretninger skal man have.

I andre tilfælde henvender publikationerne sig til en ganske bestemt kreds, der har en udtrykkelig, erhvervsmæssig interesse i at modtage konkrete oplysninger eller at få kendskab til bankens vurdering på et klart afgrænset område. Fonds-Afdelingens publikationer imødekommer sådanne behov. Det samme gælder Udlands-Afdelingens »Udlandsnyt« og det heri indlagte tillæg: »Udlands-tilbud«. Her har man endda ved en spørgeskemaundersøgelse tidligere i 1976 kunnet opnå en meget positiv tilbagemelding fra læserne: Besvarelsene tyder på, at hver udgaves tilbud resulterer i henved 30 håndgribelige, handelsmæssige kontrakter!

#### Bred orientering – her og i udlandet

Det hører til sjældenhederne, at udgiverne af en publikation så konkret kan konstatere resultaterne af deres indsats. Også fordi størsteparten af den information, der almindeligvis gives i publikationsform, har et knap så konkret indhold og et bredere orienterende sigte. Derfor behøver resultaterne ikke at være min-

dre værdifulde – men de er i hvert fald sværere at måle.

Vi ved imidlertid, at de engelsksprogede publikationer, der er et led i Handelsbankens nødvendige kontakt med omverdenen, opfylder et behov i udlandet for viden om den økonomiske og politiske udvikling i Danmark; vor store udenrigsomsætning (hvoraf netop Handelsbanken varetager en væsentlig del) og vore voksende forpligtelser gør det rimeligt eller endog nødvendigt, at vi fortæller udlændinge noget om os selv – og de, der har interesse i f. eks. de afgørende politiske begivenheder i Danmark, vil netop i »Denmark« finde en let håndterlig og ofte ajourført oversigt.

Disse publikationer anvendes i øvrigt også en del af bankens store danske erhvervskunder, når disse vil orientere deres forbindelser ude i verden om forholdene og udviklingen i Danmark.

Ligesom tilfældet er for de engelsksprogede publikationers tabeller, anvendes »Danmarks økonomi i tal« – men herhjemme, naturligvis – vidt og bredt som en Statistisk Årbog i lommeformat, bekvem også fordi den jo ajourføres hver tredje måned. Men alligevel er sigtet med de danske publikationer videre end blot at informere eller orientere, skønt der også lægges vægt på den mere dybtgående behandling af afgrænsede emner, der gives i »Nyt fra Handelsbanken«s temanumre: om udenrigshandelens finansiering; om kreditgivning; om den vestlige verdens konjunkturudsigter; om – i decemberudgaven – valutaforholdene, osv. Publikationerne er tillige, eller måske snarere: først og fremmest – led i bankens *opinionspolitik*, idet de skal tjene til bl. a. at skabe forståelse hos offentligheden for pengeinstitutternes forhold og vilkår. De er også led i bankens PR-virksomhed, idet de ved at nå ud til en vid kreds er med til at skabe interesse om Handelsbankens navn og aktiviteter. Og det gælder for samtlige publikationer, ikke blot års- og halvårsberetninger, at de giver aktionærer, kunder og andre interesserede information om Handelsbanken og begivenheder i banken.



**BANKEN ER OGSÅ  
EN SLAGS  
BLADFORLAG**

# Traditionen tro

»Bank under Bordet« bringer her årets store, gribende juleroman, som i år er et kapitel for sig. Hold på hat og briller, hold tænderne lige i munden, hold fast!

Af J. Krisand

Det var en mørk og råkold decem-bermorgen. Vinden peb om øerne og Bornholm, mens sneen faldt i Jylland som kurserne på børsen. Bankbestyrer Max Limith kæmpede sig vej gennem en drive ind til



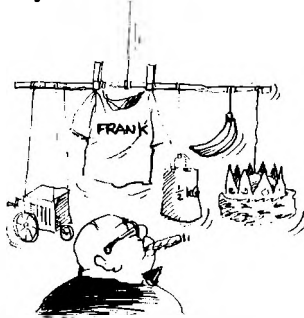
banken. Det var næsten en drive-in bank. Med besvær satte han nøglen i låsen og drejede rundt, men det var umuligt at få døren op. Limith blev usikker, men banken krævede sikkerhed. Med et sikkert tag i døren og et kraftigt skub fik han den op. *Julen stod for døren!*

Men hvilken jul. Handels-Afdelingen krævede en sparejul, Indlåns-kontoret en sparernes jul. Det sagde spar-to til alt. Limith fandt juletræet fra sidste år frem. Det var blevet forlangt. Nu kom han til kort: træet var for højt. Det stødte



mod kreditloftet. Det var for lavt. Sidste år passede lysekronen fint som topfigur, men det havde kron-sænkningen sat en stopper for. Hvad nu? Tidligere havde han haft en høj stjerne hos direktionen. Det var det år, de vandt indlåns-champagnen. Da havde han håbet på en større post, men han fik stadig kun nogle få julebreve, kort og godt.

Det ribbede træ så elendigt ud, men der var ingen nålepenge på budgettet. Men så undgik de nålestøj i år. Han måtte se at få fod på det. Den så klodset ud og lignede en krydsning mellem en rentefod og en møntfod. Den trængte til en krydsrevision. Juletræet så allerede juletræt ud. Lidt pynt ville hjælpe. Udenfor faldt aktierne stadig. Han satte kursen mod valutauroen, som havde hængt der siden foråret. Den kunne han hænge på træet. Det var altid bedre end det markedsgøgl, de havde fået fra Markeds-Afdelingen. Han var træt af deres marketing og ville nøjes med en enkelt mar-



kering. Nogle pæne normtal ville også pynte, men den slags hang ikke på træerne. I stedet fandt han en kasse med gamle bomærker, som var så gode som nye. Dem hængte han på træet, så det grangivelig kom til at ligne en blågran. Han klarede pynten.

Da gik der et lys op for ham. Der manglede lys. Hvad var et juletræ uden vat og watt? Det så mørkt ud. Hvis bare han kunne få en lys-idé. Han gav sig til at spekulere, men kom i tanke om, at det var forbudt.

Pæren var ikke i orden, og nu tabte han fatningen. Et øjeblik var han rundt på gulvet. Han kom til at skubbe til det rullende budget. Det trængte til at blive strammet. Nu kørte det bare derudad. Han tog sig til hovedet. Noget skulle han jo tage sig til.

Hans medarbejdere ventede forventningsfuldt. De ventede på mere indflydelse, selvom de havde en daglig afstemning. Nu skulle de have lidt julestemning. Han rejste sig med besvær. Han havde hold i ryggen. Det var snart det eneste, han havde hold i. Der var også for meget træk på kontiene. Han lukkede et par stykker og sukkede. Her i filialen var der kun juleknas og vrøvl. Det var trods alt ikke pebernødder, det drejede sig om. Men kunne han nu bare få gløggen med sig.

Han kunne ikke køre filialen uden jul. Han måtte se at få gang i en julesang. Det ville også være rart i stedet for den ulidelige rentemadrigal. En vekselsang kunne han ikke få akcept for, og sola ville han ikke synge, selvom han som den toneangivende var nødt til at synge for. Han bad den lille frøken Nissen om at akkompagnere. Hun var ganske vist ikke helt med på noderne, men kunne spille efter gebyr. Han



begyndte at rimesse, kassen stemte i, og snart lød det fuldtonende: »I denne søde juletid må man sig lade nøje«. Alle sang. Bestyrer Max Limith sank en klump og sank om i hovedstolen. Så blev det alligevel jul.



Med tak til indsenderen  
videregiver vi følgende:

## Sådan føles det at fange en svindler

I mit job som valutakasserer kommer man ud for mangt og meget, det strømmer jo ind med advarsler på forskellige ting, det kan være svært at huske det hele. Nogle dage er stille og uden bryderier, men andre dage, ja, så har jeg allerede hjemmefra fornemmelsen af, at noget vil ske.

Sådan havde jeg det en dag i efteråret. På vej til aftenvagten havde jeg en underlig uro i kroppen. Så kan man tale om kvindelig intuition eller ej, men noget skulle vise sig, som der står skrevet i en af Dickens' romaner.

På et tidspunkt den aften var der ingen kunder, og jeg kunne slappe lidt af. Men pludselig stod der en nydelig herre foran mig. Jeg kikkede lidt på ham, for han var sådan en type, som ville bedåre mange piger.

Han spurgte, om det var muligt at hæve på en svensk bankbog hér. Jeg fik bogen og slog op i den. Det første jeg så, var hans navn, der stod på side 3. Dette navn havde jeg set før, og det lød igen og igen inde i mit hoved. Jeg vidste, at der var noget galt, jeg havde set det i en advarsel fornylig.

Og så begyndte det. Det startede helt nede i tærne og steg langsomt op gennem kroppen, ud i armene og op i hovedet. Det var en følelse, der kan beskrives, ligesom når man som barn havde gjort noget forkert og blev afsløret.

Endelig tog jeg mig sammen. Jeg turde ikke slå op i advarselsbogen, men sagde i stedet for ja til ham, for at kunne trække tiden ud. Det lykkedes mig samtidig at henlede min kollegas opmærksomhed på, at der var noget galt, så hun kunne tilkalde politiet.

Mine hænder rystede, og jeg turde ikke se op på ham mere. Nu

gjaldt det kun om en ting – at trække tiden ud. Til alt held skulle jeg udfylde en blanket med en hel del oplysninger. Men mine hænder rystede stadigvæk. Med al min viljestyrke satte jeg mig til at skrive kontonummer, bank o.s.v. ned. Jeg bad om noget legitimation, og han gav mig et ID-kort. Der var endnu nogen tid til at skrive dette ned.

Han begyndte at virke lidt urolig. Så sig om i hallen, men blev stadig stående foran mig.

Min kollega ekspederede imens de andre kunder, der var kommet til. Fire minutter kan være lang tid, men endelig var politiet her. De stillede sig op på hver side af ham. Nu turde jeg endelig se op. Så ham ind i øjnene med et lille undskyldende smil. Det var ikke nogen rar fornemmelse, dette her. Jeg forklarede ham, hvorfor jeg havde tilkaldt politiet. Han så ikke ond på mig, men virkede nærmest overrasket. Det var jo også et bagholdsangreb, men hvordan skulle jeg ellers gøre det?

Politiet fik bogen, ID-kortet samt en kopi af advarslen, og så gik de med ham. Den skrækelige følelse var der stadigvæk. Jeg måtte lukke lugen i og have mig en cigaret. Det varede længe, før jeg faldt til ro igen. Lidt senere på aften fik jeg af kriminalpolitiet at vide, at manden havde svindlet de sidste 3 år, og at han var efterlyst både i Sverige og Danmark.

Det er lidt af en lettelse, når det som i dette tilfælde er en stor svindler, som vi fanger, men følelsen som kommer, og nu har jeg snart prøvet det mange gange, den kommer jeg aldrig ud over. Jeg værner mig aldrig til at være med til at sende folk i fængslet, selv om det er nok så store forbrydere.

## NY FILIAL I DANMARKS GEOGRAFISKE MIDTPUNKT

»Stikordet er ODDER«, sagde direktør Bendt Iveresen til arkitekt Erik Laursen, Horsens. Hvabehar«, replacerede Erik Laursen. »Jo«, gentog direktør Bendt Iveresen, »vi skal have fundet et velegnet sted i Odder for etablering af en ny filial«. Og denne samtale for ca. 2 år siden har nu resulteret i en nyopført bygning (tegnet af arkitekt Erik Laursen), hvor Handelsbanken i Odder har til huse sammen med radio- og TV-forretningen Grøn Madsen. Bygningen er beliggende i byens centrum og med Odder Rådhus som genbo. Det er bestyreren for den nye filial, Erling Rovelt, der fortæller Vor Bank dette, og han fortsætter sin beretning:

Åbningsdagen, 20. oktober 1976, lignede til forveksling





andre ny-filial-åbninger. Af de ingredienser, der gjorde dagen festlig, kan nævnes: børn med balloner, børn med sparebøsser, nye kunder der oprettede konti, lokale gratulanter med blomster, udenbys gæster der ville ønske tillykke, et personale som havde en travl dag, og et banklokale flot dekoreret med blomster og sammenplantninger.

Med etablering af Odder Filial er endnu et område i Østjylland dækket. Samtidig er filialen beliggende i et område, som gennem tiderne er kendt som meget frugtbart, og det siges da også, at gårdmændene her på egnen » – har guld på kistebunden«.

I Odder Kommune – Danmarks geografiske midtpunkt – er der 17.000 indbyggere, og i kommunens prognoser ses det, at udviklingen ikke er eksplosiv, men jævnt stigende. Denne kommunestørrelse kræver en vis dækning af offentlige faciliteter, og her er et nyt moderne rådhus, veludbyggede skoler, nyt bibliotek, svømmehal, alderdoms-

hjem, sygehus, politi- og retsvæsen, museum, m. m. Hvis en borger får lyst til at snuse til atmosfæren i en storby, er der kun en halv times kørsel til Aarhus City. Handelsbanken i Odder er pengeinstitut nr. 6 i byen, og alle ligger vi på samme gade, som spøgefugle kalder Wall-street. Dens rette navn er Rosensgade.



Den nye Odder Filial set udefra.



I ekspeditionslokalet ses fra venstre Bente Pedersen (kassører), Steen Schleicher (souschef), Erik Brønder Jensen og bestyreren Erling Rovelt.

Farum i novembørsne.



## OMBYGNING I FARUM

Efter endt ombygning kunne Farum filialen den 28. oktober flytte tilbage til Hovedgaden 52 efter næsten 4 måneders ophold i »sommerhus« på Hovedgaden 25.

Konsulent *J. Rydahl* rapporterer:

Vi har i vore pressemeddelelser givet udtryk for, at det nu er blevet nemmere at komme i Handelsbanken i Farum, idet vi i det nye lokale har indgang både fra Hovedgaden og fra parkeringspladsen bagved. Dette blev i rigeligt mål be-



vist på åbningsdagen. Dagen startede som det sig hør og bør med morgenkaffe, rundstykker og gl.dansk. Bestyrer *B. Bjørnstad* takkede banken for de nye lo-

kaler og rettede en tak til håndværkere, teknikere og ikke mindst personalet for en stor indsats under den omfattende ombygning. Kl. 9,30 blev dørene så åb-



net for vore kunder, det var torsdag med åbning til kl. 18,00, og det er ikke for meget sagt at der var »fuldt hus« i samtlige 8½ time.

Ventetid ved ekspeditionen og kasse blev anvendt til en hyggesnak og 1 glas vin eller 1 glas fadøl. Blomster til damerne var en orkidé, og det vrirmede med børn, der fik bolde og sparebøsser.

Forretningsmæssigt blev det succes, torsdag og fredag oprettede filialen ikke mindre end 50 nye konti. – Jo – det er sandelig blevet nemmere at komme i Farum filialen – og også bedre – både personale og kunder har fået nogle faciliteter, der lover godt for fremtiden.

## NY FACADE I GAMMEL STIL

»Siden februar 1975 har vi måttet trække på vore kunders, naboers og medarbejders tålmodighed«. Sådan indledte Køge Filialen sin lokalannonce, der efter den store ombygning inviterede til »åbent hus« torsdag den 21. og lørdag formiddag den 23. oktober. Ved den festlige indvielse satte Køge Skoleorkester og et væld af blå balloner præg på bybilledet og markerede,



Køge Filialens facade er af arkitekten fornyet med nænsom hånd, så den fremtræder næsten som den så ud i 1924.

at det var i Handelsbanken, det skete.

Filialen har iøvrigt lavet et morsomt album. Det indledes med artiklen »Lidt historie« og fortæller derefter i tekst og billeder om den seneste ombygning. Alle billederne har, efterhånden

som byggearbejdet skred frem, været opsat på en tavle – opdelt i FØR og NET-OP NU, hvor kunderne løbende er blevet informeret om, hvad der foregik.



Fra Erhvervs møde i Odense.



## Livlig mødeaktivitet med erhvervs kunder

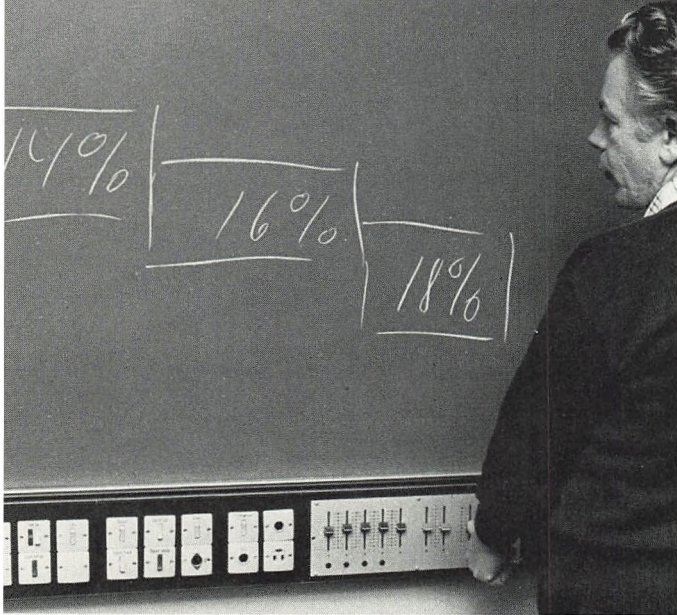
Der har i årets sidste kvartal været afholdt over en halv snes af bankens »Erhvervs møder« rundt i landet.

Det er møder, hvortil den lokale Handelsbank inviterer sine erhvervs kunder med det formål at udbrede kendskabet til bankens produkter og servicemuligheder.

Møderne indledes med en orientering ved filialens eller afdelingens chef, hvorefter to eksperter fra Hovedsædet kommer med indlæg, dækkende områderne kreditgivning, investeringer og udlandsvirksomhed.

Efter alle indlæggene er der mulighed for at stille spørgsmål, hvilket i høj grad er blevet udnyttet af deltagerne.





Her er noget at holde styr på for instruktøren.

## Nye undervisningslokaler på Uglemose

De medarbejdere, som husker pejsestuen i Uglemoses sydfløj, vil sikkert blive overrasket over nu i stedet at finde to moderne, veludstyrede undervisningslokaler. De nye lokaler blev taget i brug i august måned. »Tiden var – trods hygge og atmosfære – løbet fra undervisningslokalerne i hovedbygningen«, fortæller kontorchef *Gert Petersen*. »Hvad vi manglede var bedre plads, mere lys og tekniske hjælpemidler, som svarer til moderne uddannelse. Det har vi fået nu med de nye lokaler. De tekniske hjælpemidler er et kapitel for sig. Fra et betjeningspanel ved instruktørens plads er det nu muligt at styre en række funktioner som lysdæmpning, mørkelægning, tænd og sluk

funktioner for film og lysbillede, og selvfølgelig tilslutningsmuligheder for såvel TV og radio som EDB-terminal.

Ved nedlæggelsen af sydfløjens pejsestue er vi blevet en opholdsstue fattigere. Det har vi rådet bod på ved at indrette opholdsstue i villaen, Holmegårdsvej 26, som støder op til sydfløjen. Her, kun 30 skridt fra den gamle opholdsstue, kan kursisterne i fritiden hygge sig med radio og TV. I »Smelly's Saloon« i sydfløjens kælder er der billard og bordtennis til rådighed.«



## Kreativt indslag i Borups Alle

Denne festlige »Morten Post«, som har taget opstilling i Borups Alle Afdeling under julemånedens kampagnefremstød, er fremstillet af en elev i afdelingen, Peter Sørensen.

Veteraner fra Kunstforeningens bestyrelse. Fra venstre direktør Henning Gade, fhv. vicedirektør Børge Jensen, fhv. direktør C. B. Andersen og vicedirektør M. Dyhr.



Gæster fra Nationalbankens Kunstforening i samtale med den nuværende formand for Kunstforeningen, fuldmægtig Erik Rubin og vicedirektør S. Kæstel.

## Kunstforeningens 25 års dag

En enkel, men stilfuld reception fandt sted ved Kunstforeningens 25 års jubilæum den 18. oktober. Foruden alle tidligere medlemmer af foreningens be-

styrelse var indbudt repræsentanter for andre firma-kunstforeninger, og mange var mødt op for at gratulere med dagen. En lille jubilæumsophængning af de senest indkøbte kunstværker vakte megen interesse.



## Med tak for fotoet

I anledning af vore dyreannoncer har banken tidligere tegnet sig som sponsor for en af Zoologisk Haves hvalrosser.

Nu har vi også tegnet os for en giraf, som hermed præsenteres for læserne. Billedet har Vor Bank fået af filialdirektør Poul Lorenzen, som sammen med borgmester Kresten Gjøtrup, Randers, var en tur i Zoologisk Have under et besøg i Hovedstaden.



Borgmester Gjøtrup (til venstre) og filialdirektør Lorenzen, Randers.

## I det nye Bella Center

Bella Centret på Amager var rammen om et aftenmøde den 29. november, hvor samtlige befordrede i Hovedsædet var indbudt til en information om bankens situation, som den tegner sig i dag og den kommende tid. Orienteringen blev givet af direktør Henning Gade, direktør H. E. Johansen og direktør Bendt Hansen.

Mødet afsluttedes med middag med fornøjelige taler af direktør A. Bagge-Petersen og direktør H. C. Østergaard og derefter nogle timers hyggeligt samvær.



Man sad, så og hørte godt i Bella Centrets store auditorium.

## Åbning i Hong Kong

Den 11. oktober åbnede banken sit nye repræsentationskontor med Jørgen Schönfeldt som vor mand i Hong Kong. Direktør H. C. Østergaard og underdirektør Fl. Lumbye var til stede ved åbningen og besøgte desuden sammen med hr. Schönfeldt vore korrespondentbanker. Disse og samtlige repræsentationskontorer for udenlandske banker samt danske forretningsfolk på stedet, ialt ca. 100 personer, var bankens gæster ved en reception på åbningsdagen.



Med Hong Kong havn i baggrunden, fra venstre generalkonsul Schönfeldt, direktør H. C. Østergaard og underdirektør Fl. Lumbye.





## Elevernes forældre på Uglemose

Personale-Afdelingen har holdt møde for forældrene til årets nye elever i københavnsområdet. Personalechef J. Wichmann gav en generel orientering om vilkårene i banken, og uddannelsesleder Ib Steen fortalte om uddannelsesmulighederne.

Både i foredragssalen og rundt ved bordene under det efterfølgende traktement var der lejlighed til at stille spørgsmål.



## »Spørg Direktionen«

Efterårets filialdirektør- og bestyremøde havde et godt nyt punkt på programmet, idet den samlede direktion dannede panel og besvarede spørgsmål fra deltagerne.

Panelet fra venstre: direktørerne H. C. Østergaard, A. Bagge-Petersen, Bendt Hansen, H. C. Bang, Henning Gade og H. E. Johansen.



## På julemessen i Varde

Ligesom i fjor havde medarbejderne i Varde Filialen påtaget sig at passe børnene, mens forældrene var rundt på julemessen. Arrangementet strakte sig over tre dage. Det krævede en energisk indsats, men Vardekollegerne fortæller, at de havde megen fornøjelse af det.





# Jubilæer

## 40



1. januar 1977  
filialdirektør  
Kaj Aggerholm  
Frederikshavn



25. januar 1977  
prokurist  
Axel Vinther-Jensen  
Glostrup



15. februar 1977  
fuldmægtig  
P. D. la Cour  
Revisions-Afdelingen



15. februar 1977  
bankbetjent  
Poul Dannemand Jensen  
Aarhus

## 25



2. januar 1977  
filialdirektør  
Ib Thomsen  
Hjørring



9. januar 1977  
Ani Holm  
Grøndals Afdeling



21. januar 1977  
kasserer  
Ethel Jonsson  
Hundested

### PENSIONERINGER

pr. 1. januar 1977:

Fuldmægtig Knud Güntelberg Abel,  
Afreknings-Afdelingen  
Fuldmægtig Henry Christiansen,  
Administrations-Afdelingen/Bygninger  
Prokurist Svend Henry Eriksen, Viborg  
Fuldmægtig Lise Jørgensen, Kreditkontoret  
Fuldmægtig Ebba Holm Olsen,  
Revisions-Afdelingen  
Filialdirektør Valdemar Smith, Esbjerg

pr. 1. februar 1977:

Bankbetjent Chr. Andersen, Aarhus  
Filialdirektør Ove Lindgaard, Rønne

### FORFLYTELSE

Fuldmægtig Børn Henry Andersen,  
Falkoner Afdeling, til Hovedsædet  
Bestyrer V. Thorup Laursen,  
Karup/Kølvraa, til Viborg Filialen  
Fuldmægtig Chr. Voigt Albørsen,  
Tåstrup Station Afdeling, til Konsulenttjenesten  
Bestyrer Birger Schmidt,  
Vesterbro Afdeling, til Hovedsædet.  
Kontorchef Gert Petersen,  
Informations-Afdelingen, til Personale-Afdelingen  
Prokurist Th. Bjerregaard, Investeringer,  
til Informations-Afdelingen som souschef.

### ELEVER UDNÆVNT TIL ASSISTENT

1. september 1976  
Suzanne Jein, Fredensborg  
2. september 1976  
Henrik Bendix Hjelmvig, Lilletorv/Aarhus  
9. september 1976  
Charlotte Beckwith, Mimersgade  
1. oktober 1976  
Else Marie Gerberg, Hornslet  
1. november 1976  
Lene Mejborrn Eilertsen, Sølvtorv



**Fhv. kontorbestyrer Hans Madsen,**  
Den 30. oktober 1976 afgik fhv. kontorbestyrer Hans Madsen, Arnum Kontoret, ved døden 77 år gammel.

Efter at have drevet købmandsforretning i en menneskealder tiltrådte Hans Madsen som kontorbestyrer den 1. november 1964, og han udførte et stort og samvittighedsfuldt arbejde for banken, indtil han fratrådte sin stilling i banken ved udgangen af 1975.

Vi vil bevare mindet om Hans Madsen som et fint og retlinet menneske.  
Æret være hans minde.

K.M.



**Pens. fuldmægtig Holger Winkelmann**

En blandt vore ældre kolleger kendt og afholdt pensionist, H. Winkelmann, er død den 23. november, 79 år gammel.

Winkelmann vil især huskes af kolleger i Udlands-Afdelingen samt af alle, som havde tilknytning til Korrespondancen, hvor han virkede det meste af sin tid. Han blev ansat i banken i 1918 og tog i 1925 translatøksamen i tysk. I 1934 udnævntes han til fuldmægtig. Han var en flittig og dygtig kollega, som altid var villig til at give en hjælpende hånd.

Winkelmann pensioneredes i 1964. Trods den kredsløbssygdom, som plagede ham i mange år, bevarede han også i sit otium en trofast interesse for banken og sine kolleger, som han ikke forsømte nogen lejlighed til at træffe sammen med.

Æret være hans minde.

H.J.

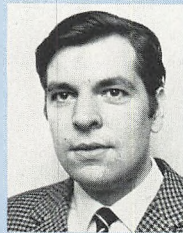
# Udnævnelser



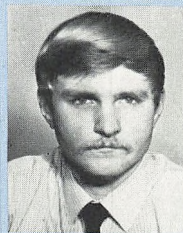
Filialdirektør H. P. Karlsen (48 år), Aabenraa Filialen, er pr. 1. januar 1977 udnævnt til filialdirektør i Esbjerg Filialen.



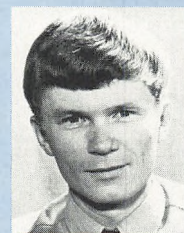
Bestyrer Knud Rasmussen (47 år), er pr. 1. november 1976 udnævnt til bestyrer af Vesterbro Afdeling.



Fuldmægtig Finn Rohde Nielsen (30 år), Puljeafregningscenter 6, er pr. 1. december 1976 udnævnt til souschef ved Falkoner Afdeling.



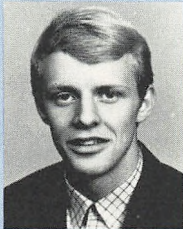
Fuldmægtig Tonny C. Andersson (28 år), TV-By Afdeling, er udnævnt til bestyrer af den kommende Stenløse Filial.



Fuldmægtig Jørgen Klamer (30 år), Køge, er udnævnt til bestyrer af Solrød Center Afdeling.



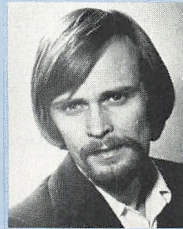
Fuldmægtig Hans Georg Pærksen (32 år), Kølvrå, er pr. 1. oktober 1976 udnævnt til leder sammesteds.



Assistent Ib Møller Jensen (27 år), Viborg, er pr. 1. oktober 1976 udnævnt til fuldmægtig og leder af Karup Filialen.



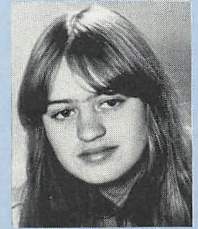
Assistent Jytte E. Tranberg (27 år), Buddinge Afdeling, er pr. 1. november 1976 udnævnt til kasserer ved Allerød Filialen.



Assistent Jørgen Bagge Steen (26 år), Sølvtorv Afdeling, er pr. 1. november 1976 udnævnt til kasserer ved Kongelundsvej Afdeling.



Assistent Lone M. Petersen (24 år), Gammeltoft Afdeling, er pr. 15. november 1976 udnævnt til kasserer ved Skodsborg Afdeling.



Assistent Lilian Kristensen (23 år), Nørrebro Station Afdeling, er pr. 1. december 1976 udnævnt til kasserer ved Hillerødgade Afdeling.

## RUNDE FØDELSDDAGE

### 80

11. januar 1977  
pens. bestyrer Marius Chr. Vandborg,  
Frederiksberg Handelsbanks Godthåb Afdeling  
adr.: »Ingeborggården«, Troelslundsvej 29,  
2000 København F

3. februar 1977  
pens. bankbetjent Jacob Jacobsen, Haderslev  
adr.: Bøgevej 31, Kelstrup, 6100 Haderslev

### 75

5. januar 1977  
pens. kontorchef Nicolai Langendorf,  
Kalundborg  
adr.: Sdr. Landevej 63, 6400 Sønderborg

6. januar 1977  
pens. fuldmægtig Paul A. Fensbo, Nykøbing Fl.  
adr.: Brorsonsvej 3, 4800 Nykøbing Fl.

14. januar 1977  
pens. kontorchef Poul E. Mortensen,  
Indkøbskontoret  
adr.: Ambra Alle 11, 2770 Kastrup

### 70

28. januar 1977  
pens. fuldmægtig Hans Otto Kildeberg, Odense  
adr.: Chr. Winthersvej 22, 5000 Odense

26. februar 1977  
pens. kontorchef Niels Thyssen Iversen, Varde  
adr.: Palludansvej 12, 6800 Varde

### 60

3. januar 1977  
Martin Madsen  
Administrations-Afdelingen/Bygninger

4. januar 1977  
Svend Aage Hansen, Afregnings-Afdelingen

### 50

6. januar 1977  
Lilly Henny Olesen, Udlands-Afdelingen

15. januar 1977  
Erna Elly Johansen, Køge

16. januar 1977  
Aase Nielsen, Rigshospital

25. januar 1977  
bankbetjent Bendt Rasmussen  
Fordelingscentralen

25. januar 1977  
Elinor Hansen, Munkebo

26. januar 1977  
filialdirektør Ejgin Wulff, Korsør

15. februar 1977  
assistent Kurt Eliassen, Kontrakt-Afdelingen

19. februar 1977  
Erna Irmgaard Jensen, Afregnings-Afdelingen  
Input/Clearing

24. februar 1977  
fuldmægtig Tove L. Reimann Jensen,  
Beholdnings-Afdelingen

27. februar 1977  
Else Heimann, Depot-Centralen

### NYANSATTE

EDB/Projekt F.I.R.S.  
Niels Poulsen

Fordelingscentralen  
Berge Strecker

Handels-Afdelingen  
Birger Christensen

Langebro  
Hanne Andersen

Kalundborg  
Verny Buur

Odense  
Anne Marie Kristensen

Aarhus  
Hanne Pia Juul Hansen

# Personalia



# Udnævnelser

PR. 1. JANUAR 1977

Kontorchef



Prokurist  
Flemming Drud  
Madsen (36),  
Kreditkontoret

Afdelingschef



Fuldmægtig  
Knud Børge  
Rasmussen (50),  
Revisions-Afdelingen

Prokurist →



Fuldmægtig  
Bjarne Skovgaard  
Christensen (33),  
Indlånskontoret



Fuldmægtig  
Finn Lønnqvist (33),  
Organisations-  
kontoret



Konsulent  
Stig Ingerslev-  
Nielsen (35),  
Markeds-Afdelingen



Fuldmægtig  
Bent Hansen (32),  
Udlands-Afdelingen



Fuldmægtig  
Flemming Peder-  
sen (38),  
Slagelse



Fuldmægtig  
Olaf Vedel Eriksen (37)  
Aarhus



Planlægger  
Ole Nielsen (33),  
EDB/Systemudvikling

Chefplanlægger

Chefplanlægger

Seniorprogrammør →



Planlægger  
Henning Bendixen (34)  
EDB/Systemudvikling



Programmør  
Peter Lauritzen (27),  
EDB/FIRS



Programmør  
Per Kjeldsen (28),  
EDB/Teknik & Metoder



Programmør  
Jens P. Aabling (28),  
EDB/Systemudvikling



Programmør  
Jens Villy Nielsen (28)  
EDB/Systemudvikling



Operatør  
Aage Poulsen (31),  
EDB/Produktion



Operatør  
Knud Kjærulf (29),  
EDB/Produktion

Senioroperatør →

Fuldmægtig →



Cand. jur.  
Niels Willemann (27),  
Juridisk Kontor



Cand. jur.  
Lars Odd-Pettersen (30),  
Juridisk Kontor



Cand. jur.  
Lars Brock (33),  
Brabrand/Aarhus



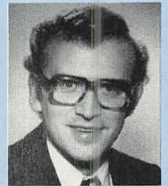
Assistent  
Erik Laurs  
Kristensen (30),  
Revisions-Afdelingen,  
Aarhus



Assistent  
Erling Sørensen (30),  
Revisions-Afdelingen,  
Sønderborg



Assistent  
Tove Kleis (39),  
Bygningskontoret



Assistent  
Jens Ole Peder-  
sen, (25),  
Organisationskontoret



Assistent  
Bent J. Sørensen (30),  
Organisations-  
kontoret



Assistent  
Marianne Kolind (33),  
Afregnings-  
Afdelingen



Assistent  
Wivi Aabye (32),  
Afregnings-Afdelin-  
gen/Input-Clearing



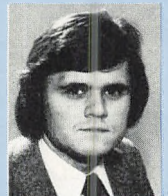
Assistent  
Tommy Kristensen (31)  
Uddannelses-  
Afdelingen



Assistent  
Hans H. Popp-  
Madsen (29),  
Fonds-Afdelingen



Assistent  
Poul Glavind  
Jacobsen (27),  
Depot og Forvaltning



Assistent  
Ove Elkjær (28),  
Udlands-Afdelingen



Fuldmægtig →



Assistent  
Bjarne Lohmann  
Hansen (24),  
Udlands-Afdelingen



Assistent  
Peter F.  
Christensen (28),  
Udlands-Afdelingen



Assistent  
Bent Ditlev Jensen (33),  
Udlands-Afdelingen



Assistent  
Hasse Draggaard (28),  
Grantofte



Assistent  
Inge Gullak  
Hansen (31)  
City Afdeling



Assistent  
Nete Hjorth  
Madsen (33),  
City Afdeling



Assistent  
Birgitte Johansen (27),  
Ishøj Strand



Assistent  
Kjeld Grandahl (32),  
Kultur



Assistent  
Jytte Christiansen (25)  
Gentofte/Gentofte  
og Omegns Bank



Assistent  
Søren Vildbrad  
Pedersen (28),  
Gentofte/Gentofte  
og Omegns Bank



Assistent  
Bodil B. Nielsen, (30)  
Skovshoved Bank



Assistent  
Poul Jørgensen (51),  
Store Kongensgade



Assistent  
Ole Vittrup  
Andersen (30),  
Store Kongensgade



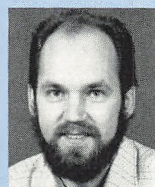
Assistent  
Geørtje Bülow (31),  
Søborg



Assistent  
Børge Gunnar  
Nielsen (28),  
Vesterport



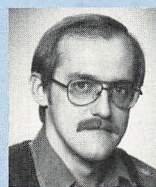
Assistent  
Lilly Brun  
Christensen (30),  
Vesterport



Assistent  
Henning  
Christensen (28),  
Bramminge



Assistent  
Jørn Christensen (29),  
Kvaglund/Esbjerg



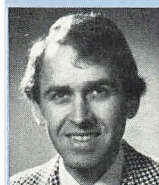
Assistent  
Jens Chr.  
Mortensen (28),  
Fiskerihavn/Esbjerg



Assistent  
Niels L. Mikkelsen (28)  
Hornslyd/Horsens



Assistent  
Tommy Gottfred-  
sen (28),  
Nakskov



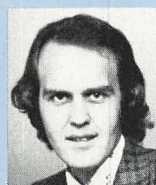
Assistent  
Preben Hilt  
Hansen (28),  
Nykøbing F.



Assistent  
Juliette Roed (33),  
Næstved



Assistent  
Birgit Inge  
Michelsen (37),  
Næsby/Odense



Assistent  
Erik Buse (32),  
Hjallesevej/Odense



Assistent  
Niels Ingo  
Hermansen (32),  
Nørre/Randers

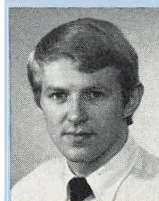


Assistent  
Per Rasmussen (30),  
Randers



Assistent  
Lauge Jørgensen (29),  
Rønne

Assistent



Assistent  
Verner Jensen (30),  
Skive



Assistent  
Ellen Støvring, (39),  
Struer



Assistent  
Ole Sørensen (32),  
Vejlø



Assistent  
Gudrun P. Olesen (40),  
Viborg



Assistent  
Mogens Pedersen (27)  
Aalborg



Assistent  
Ruth S. Wählk (35),  
Aalborg



Bankbetjent  
Jørn Andersen (41),  
Fonds-Afdelingen



