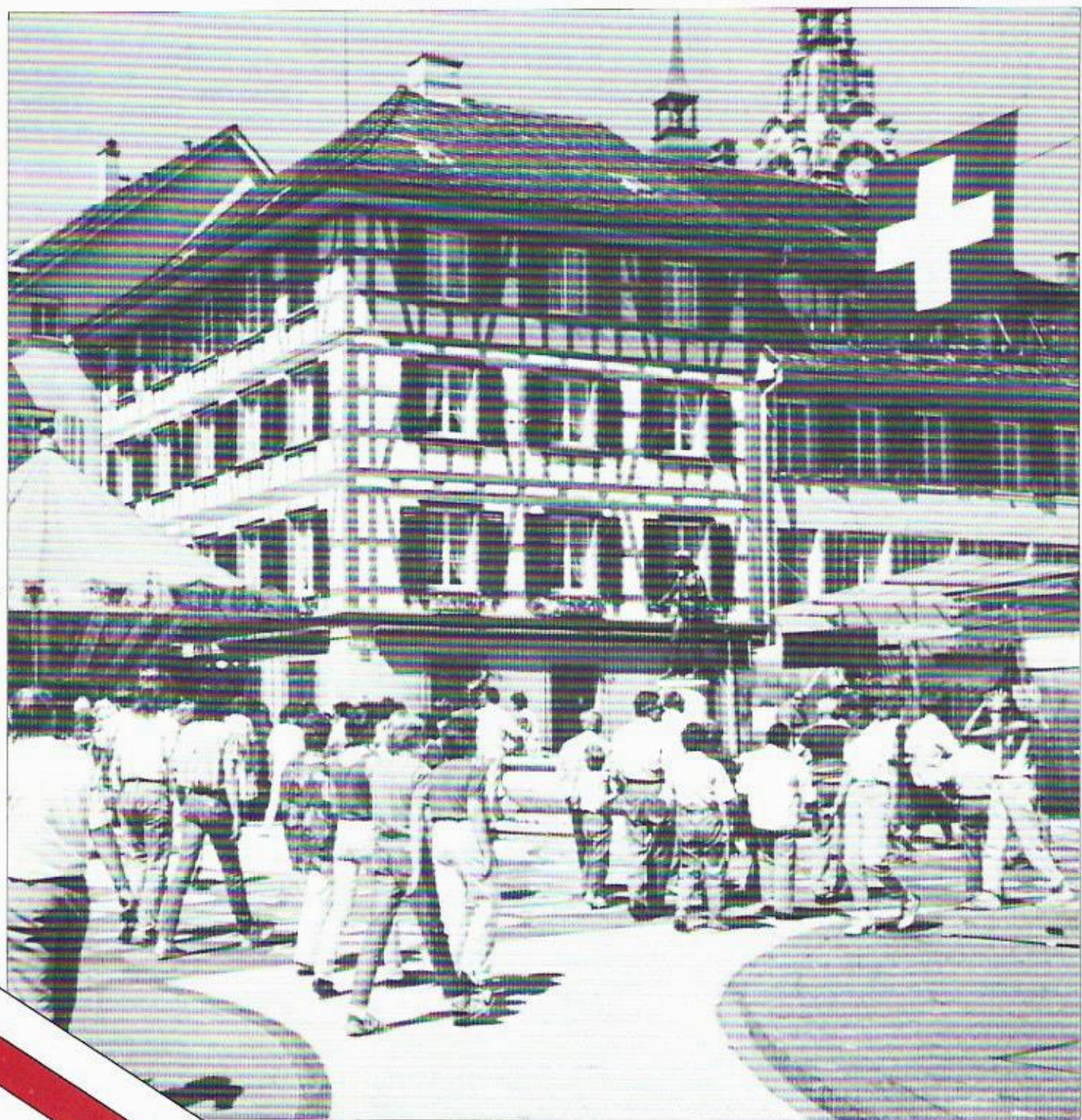


iNTERN FORMATION



Stadtmitte Winterthur

NR.3, OKTOBER 1987

A DAY AT THE RACES

Til væddeløb på Fyns væddeløbsbane

Søndag den 9. august 1987, var der stor galopdag på Fyns Væddeløbsbane. Da det samtidig forholder sig således at assurandør Ole Kjør, som sin helt store fritidsinteresse, har den ædle hestesport, og ejer og træner 2 dejlige heste, stillede hele odensekontoret op. Der var præmier til de vindende heste i de 11 afdelinger, for ialt 250.000 kr. Det var med forventninger der lignede børns ved juletid, vi entrede den grønne oval i Odense.

Ole havde på kontorets vegne satset 400 kr. på v5 spillet, og udover det, blev der hele tiden spillet triospil (hvor man gætter på nr. 1, 2 og 3 i de enkelte løb) eller satset lidt på rene vindere. Det var godt nok ikke de store sedler, der blev givet ud, men bare det at deltage !

I v5 spillet som gav 6.000 kr. i gevinst, havde vi v4, det vil sige 4 rigtige. Den eneste svips var - een af Ole's



heste, MISS ELLIE, som vi havde tipset 1'er. Den blev "kun" nr. 2 - så det var lidt bittært. Det var dog godt nok for Ole, fordi 2. pladsen gav ham en gevinst på 5.000 kr. I hovedløbet deltog blandt andet, Brdr. Streckers "FREE AND GAY" og Klaus Pagh's "DANISH DANCER" begge blev de dog snydt af den upågtede outsider "VIDEO ROCKET", som dermed løb med de 50.000 kr. Kontorassistent Connie Nielsen havde dog regnet

dette ud og fik en pæn gevinst i lommen. (Hun var vist den eneste der ikke satte penge til den dag).

I pauserne blev der promeneret (husk på at det store fynsløb er en slags lokal "DERBYDAG") og dem der kender lidt til Klaus Pagh, kan vel nok regne ud, at det ikke var heste, men derimod en ny ung dame, der blev vist frem af ham.

I 9. afdeling havde Ole igen een af sine heste med, denne gang var det "COLUMBIA", som løb et flot løb ugen før på derbydagen i Klampenborg. Her blev den 2'er efter "SIMON SACK".

På denne dag var den oppe imod en af de aller bedste heste, nemlig "HOME PLEASE". Stor var winterthurfolkets jubel da "COLUMBIA" i overlegen stil udklasserede feltet og sikrede Ole en gevinst på 20.000 kr. (det kan vel mærkes?). Uden overhovedet at overvære sejrsceremonien, og præmieoverrækkelsen, måtte Ole derefter springe ind i en bil og forlade os til fordel for forsikringshøjskolen. Da jeg i skrivende stund ikke ved det, skal det dog ikke undre om en del af gevinsterne er blevet "vekslet" til fartbøder, i et forsøg på at nå færgen til tiden.

Per Guldbrandsen.



CDA kritik af HK/Alka samarbejdet

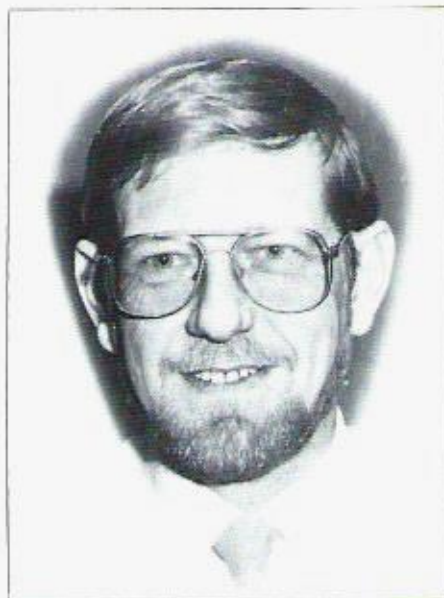
Følgende artikel har vi lånt fra Baltica's interne blad - Balticavisen

Assurandørernes landsformand, Peter Hemicke, finder Alka og HK's salgsmetode urimelig for forbrugerne.

Centralforeningen for Danske Assurandører (CDA) har den 24. september 1987 udsendt en pressemeddelelse, hvori assurandør Peter Hemicke, der er formand for CDA, støtter bl.a. Forbrugerrådets kritik af Alka-sagen.

I CDA pressemeddelelsen svarer Peter Hemicke i indledningen på spørgsmålet om assurandørerne betragter HK's formidling af forsikringer som en trussel mod deres erhverv: "Assurandør Peter Hemicke, formand for Centralforeningen for Danske Assurandører (CDA), tillægger ikke HK's initiativ den helt store betydning. Vi oplever i vort daglige arbejde, at de fleste mennesker ønsker ordentlig besked om deres forsikringsforhold, og at de ser tingene i sammenhæng. Derfor griber de ikke bare hvilket som helst tilbud, når det tilfældigvis kommer på tale. Noget andet er, siger Peter Hemicke, at vi bestemt ikke bryder os om salgsformen. Her kan vi helt tilslutte os de synspunkter, der er fremsat af Forbrugerrådet. Det kan ikke være rimeligt, at man blot kan indskyde et ekstra led i salgsprocessen, og dermed sætte sig ud over, hvad der normalt betragtes som god forsikringssskik. I øvrigt finder Peter Hemicke det besynderligt, at en faglig organisation, der som hovedopgave har at varetage medlemmernes interesser, i det konkrete tilfælde anvender metoder, der i andre sammenhænge er ulovlige.

Endelig er der nogle bredere samfundsmæssige betragtninger, som må



CDA's nye formand, Peter Hemicke

tages ind i vurderingen af aftaler i lighed med HK/Alka-tilbuddet. Hvis man trækker dette ud i sin yderste konsekvens, kan det betyde, at man skal være medlem af en organisation eller en gruppe, for at få en forsikringsmæssig dækning. Efter Peter Hemickes opfattelse er denne type ordninger kun til fordel for de stærke grupper, og der er altid andre, der må betale.

Vi har bemærket, at der nu er godt 33.000 HK'ere, der har sagt nej til salgsmetoden. Det ser vi som et positivt udtryk for, at der er høj grad af bevidsthed omkring, hvilken forsikringsmæssig dækning man vil have. Imidlertid ville assurandørernes formand hellere vide, hvor mange mennesker der nu betaler for noget, som de egentlig ikke har brug for. Det havde været mere interessant at se, udtaler Peter Hemicke".

Mange personaleblade har ingen censur

De fleste personaleblade arbejder rent faktisk uden censur. Det viser en undersøgelse, som Dansk Personalebladsforening gennemførte for et par år siden.

Mange steder hører man, at personalebladet er ledelsens, og at medarbejderne ikke har nogen indflydelse på bladets indhold. Men i virkeligheden har de fleste personaleblade meget frie hænder.

Mange journalister har sagt, at de var glade for, at de ikke var underlagt de arbejdsforhold, som personalebladene har. De føler, at de har større frihed end personalebladet medarbejdere.

Det er også engang udtalt, at personalebladene var "lige så spændende som kirkesiderne i Kristligt Dagblad". Men årsagen til det skyldes nok mere, at de fleste personaleblads medarbejdere ikke er journalistisk uddannet, end det skyldes censur fra ledelsens side. IN har ikke været præsenteret for ledelsen inden det gik til trykning. Men at sige, at det ikke har været udsat for censur, er nok noget af en påstand. For redaktionens medlemmer har da sorteret i de artikler der er indkommet, og de der har skrevet, har garanteret også udøvet selvsensur. Så det blad du har i hånden lige nu, er en uensureret censureret udgave af IN.

VE

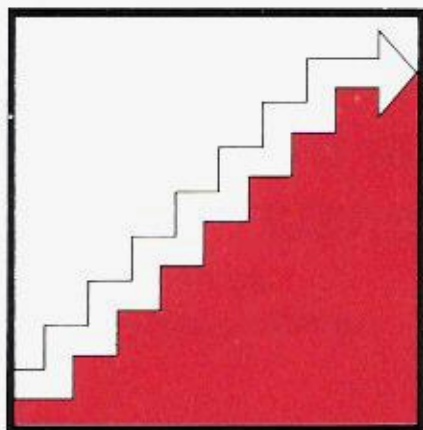
Nu har han gjort det igen!

Som omtalt i IN nummer 1 1987, er Assurandør Peter Hemicke, Århus indehaver af en væld af titler, og nu har han fået en mere: Nemlig som formand for CDA (Centralforeningen for Danske Assurandører). Ved landsmødet den 19.06.1987 indstillede en enig hovedbestyrelse Peter Hemicke som

formand, og som tidligere nævnt, blev han valgt, endda med stående applaus.

Mon ikke Peter Hemicke nu kan lægge nogle timer's arbejde oven i den allerede stramme planlægning.

Bjarne Bukdahl



INFO- MØDET

Det kvartårlige Info-møde var denne gang lagt ind i den årlige Lederkonference. Konferencen blev torsdag den 1. og fredag den 2. oktober holdt på hotel Trouville i Hornbæk.

Direktør Malling åbnede konferencen og bød de nye deltagere velkommen. Det var vores nye aktuar Tage Olesen, økonomichef og fungerende EDB-chef Jan Plenge og den nye systemchef Ulrik Magnusson, som dermed også havde sin første arbejdsdag i selskabet.

Omkring EDB-situationen sagde direktør Malling, at situationen stadig er hektisk, og at en del kundeforhold er begyndt at blive noget anstrengt. Vores medarbejdere har været meget imødekommende med at yde mere end man kan forvente. Der arbejdes hårdt i alle hjørner af selskabet, men ajour-føringen er handicappet på grund af EDB-situationen. Alligevel forventes det, at bunkerne er fjernet omkring årsskiftet.

Der er mange aktiviteter igang for at få en mere tilfredsstillende arbejdsdag. Præmieservice søges genoptaget. Rykker-procedure er formentlig klar i begyndelsen af december, og vi kan forhåbentlig snart byde en ny EDB-chef velkommen. Punkt-X planen er i fuld gang. I planen fremgår det, at alle ressourcer nu sættes ind på at få skade til at fun-

gere, og at forstudiet til vores eget livssystem kører videre og forventes færdigt med udgangen af oktober 1987. Nu skal det bemærkes, at det drejer sig om et forstudie, altså en undersøgelse af vores behov. Resultatet af undersøgelsen skal vise, hvordan vores livssystem skal se ud. Indtil den 1. januar 1990 er vi stadig "liv-kunde" hos FDC.

Der har været nogen tvivl omkring hvilke opgaver der hører til organisations-funktionen i Informatikafdelingen. Opgaverne er at udarbejde kravsspecifikationer, foretage vurderinger omkring EDB-situationen, blandt andet Cost-benefit analyser, beskrive forretningsgange og lignende opgaver. Det såkaldte Kleiner-udvalg har afleveret en rapport, som vil blive nærmere omtalt i Borgen-Nyt snart. Men for at afdramatisere dette noget, kan der knyttes lidt kommentarer her.

Rapporten, som er udarbejdet på baggrund af Kleiners interview's og analyser. Rapporten er primært en beskrivelse af en undersøgelse, og kommer derfor ikke med endelige beslutninger. Konklusionen i øjeblikket er, at der skal gennemføres flere undersøgelser, og en dissekering af Kleiner-rapporten. Men mere om det i Borgen-Nyt.

3-års planen for 1988-90 skal være i Winterthur i midten af november. Forinden udarbejdelsen har der været nogle møder, hvor Generaldirektionen har luftet sine forventninger.

Vi skal fortsætte med at bearbejde nye målgrupper, fremme produktudviklingen, søge at fremme det tekniske resultat, og så skal vi have en tilfredsstillende EDB-situation.

På trods af de store problemer vi har haft i 1987, er Generaldirektionen tilfreds med vores forretning.

EDB

Jan Plenge fortalte, at der den 27. maj 1987 var 10 procent overblik og 90 procent kaos omkring vores EDB. Der er nu vendt så meget, at hans opfattelse er, at der nu er 10 procent kaos og 90 procent overblik.

Der er flere årsager til at det er blevet så meget bedre. Blandt andet er der lavet en mere hensigtsmæssig opdeling af EDB-maskinen, som gør at programmer først går ind i produktionen, når de er testede. Tidligere blev programmerne testet direkte i den maskine, hvor produktionen var, og gik der noget galt med testen, så gik det også galt med produktionen. Men det er altså nu bragt på plads.

Punkt-X planen som blev til på Skjoldenæsholm har vist sin berettigelse. Planen blev fremstillet af projektlederne Eno Astrup, Jesper Severinsen, Poul Nellemann, Bent Kristensen og Torben Achton. Desuden deltog Jan Plenge og Verner Eg.

UDDANNELSE

Verner Eg fortalte om det midlertidige system for vi-

dereuddannelse, som mange allerede har stiftet bekendtskab med. Kort fortalt går det ud på, at Verner Eg taler med hver enkelt i selskabet, for at høre hvilke kursus og uddannelser man har behov for.

Foreløbig har ca. 140 medarbejdere fortalt om uddannelsesbehov. Alle vil blive kontaktet. Hvis man synes det tager for lang tid, er man velkommen til at sende en seddel med kursusønsker ind.

SALG

Søren Schou-Nielsen gennemgik de større salgsfremmende aktiviteter - og det på en måde, så man var tæt på at købe et par forsikringer.

Telefonkampagnen mod lægerne er blevet godt modtaget. Der er en fin aftale-procent, og den har givet os et friskt image. Kampagnen er omtalt et andet sted i bladet.

Sammen med Teknologisk Institut har vi fået anbragt et lærehæfte omkring Iværksætterforsikring på landets biblioteker.

Til Ingeniørerne er der udsendt 6000 kupon-henvendelser. 8 procent har returneret kuponen, og det er en fin svarprocent.

Der gennemføres en udstilling i Vejle, hvor vi borer efter tandlæger. Standen er opbygget af store Tobleroner, og der uddeles rigtige chokolade Tobleroner. Sådan er vi jo også med til at sikre, at tandlægerne har noget at bestille.

Der holdes et seminar i begyndelsen af oktober på hotel Richmond i København. Emnet er produkt-ansvar, og der er inviteret talere fra USA.

Der er mange flere salgsaktiviteter, som for eksempel en indrammet plakate til FRI-kunder, ny brochure som er lavet sammen med vagtfirmaet Total-Alarm, Info-breve til en lang række kunder, og flere aktiviteter er sat igang. Men man skal jo ikke fortælle alt for meget på forhånd, ellers mistes overraskelses-

effekten.

TEKNIK

Per Hessel gennemgik første halvårs tal, og det viste både godt og skidt. Af gode ting kan nævnes, at præmietilgangen i forhold til samme periode sidste år er steget med 16,2 procent. Til gengæld er omkostningerne til skader også steget. Men antallet af skader ligger formentligt tæt på prognosen. Dog er der en stigende skadefrekvens på auto. Nogle af skaderne skyldes den strenge vinter vi har været igennem.

Med hensyn til sagsbehandlingen sagde Per Hessel, at der med udgangen af september var ca. 10.000 ikke færdigbehandlede sager. Fordelt med lidt over 4.000 ændringer og lidt over 5.000 afgange. Der er en tendens til nedgang i bunkernes størrelse, og Per Hessel forventer, at vi er i bund med private bunker ved årsskiftet. Til gengæld varer det lidt længere inden bunkerne på erhvervsiden er væk.

INDTÆGTSSIKRING

Steffen Schou-Jensen orienterede om et salgstiltag for en pensions-ordning. Undskyld !! For en IndtægtsSikring. Han præsenterede en brochure, meget flot og instruktiv. Selv jeg forstår hvordan man bliver dækket. "Ingen kender dagen før solen går ned" er overskriften, og der er da også en smuk solnedgang over Fanø på forsiden, mens det er en tegning af Steffen's bare fødder, der præger det inderste i brochuren. Iøvrigt kunne Steffen Schou-Jensen fortælle, at livbestanden i den seneste periode har vist en stigning på næsten 18 procent.

ARBEJdstID

Leif Jensen gav først en historisk gennemgang af hvordan det er gået med nedsættelse af arbejdstiderne. Den seneste nedsættelse er næsten komisk, for hvis man tager den meget bogstaveligt, så

skal arbejdsdagen være et antal timer, et antal minutter og 32 sekunder.

Det med de 32 sekunder er komplet umuligt at administrere, så Leif Jensen lagde op til en diskussion om hvilke andre muligheder der er, end at flexe ind og ud med 32 sekunders nøjagtighed. Herom skriver vi mere i Borgen-Nyt.

Og hermed sluttede dagens møder.

FREDAG

Jørgen Poulsen fra Uddannelseshuset gennemgik nogle af de begreber, som bør kendetegne den moderne leder - eller som han kalder det - "den pædagogiske leder". Primært drejer det sig om kommunikation, og dermed også med sproget - både det talte og det skrevne. Der var opgaver om sproget i et forsikringsselskab, og flere af deltagerne blev overbevist om, at vi skal være mere opmærksomme på hvordan vi skriver og taler til kunderne - og til hinanden.

Efter frokosten var Anders Bircow på scenen. Det var meningen, at han skulle lægge op til et gruppearbejde omkring den pædagogiske leder, men det var lidt svært at få øje på det oplæg. Til gengæld var han meget underholdende og morsom. I gruppearbejdet skinnede det klart igennem, at der er en kvinde bag alt. Konference-deltagernes hjemlige sparingspartner var nemlig inviteret til at deltage i gruppearbejdet, og det var helt tydeligt, at resultaterne fra gruppearbejdet viste kvindelige ledere. En undtagelse var dog Arne Bruun, som præsenterede helt uanede kvalifikationer som pædagogisk leder. Retfærdigvis skal det også nævnes, at Søren Schou-Nielsen, Keld Kristensen og Jan Plenge gennemførte en happening, hvor Jan Plenge demonstrerede, at han har en vis rutine i at have forskellige kasketter på.

Dagen sluttede med middag og hyggeligt samvær. Verner Eg

Sejlads på Middelhavet



Hyggestund. Keld Kristensen, Søren Schou-Nielsen, Jens Overgaard, og en af initiativtagerne til Cup'en, Ebbe Munk Andersen, Hørsholm.

Ja - dette blev det ikke til, da winterthur-borgen a/s var repræsenteret ved de indledende sejladser i Kerteminde om dette års Business Cup, men vort mandskab klarede sig flot, selv om de ikke havde sejlet kapsejlad sammen før. Besætningen, som bestod af Søren

Schou-Nielsen, Jens Overgaard, Keld Kristensen & Jens Futtrup, nåede frem til kvart-finalen, og her kom de ind som nummer 2. Havde de bare vundet - var de gået videre til semifinalen. Men vi kan da glæde os over, at en af vore kunder i winterthur-borgen a/s - nemlig tandlagesel-

skabet CODENT fra Århus, kvalificerede sig til finalerne, som afholdes på Mallorca i november måned.

Business Cup, som er arrangeret af Dagbladet Børsen, i samarbejde med Valdemar Bandolowski (kendt sejlsportsmand - flere gange verdensmester) som sejladsleder, forløb nøjagtig efter planerne, idet det var et ideelt sejlvejr med fin vind.

Sejladserne blev gennemført i internationale folkebåde, som var stillet til rådighed for Cup'en. Men der var også mulighed for en hyggelig stund ind imellem det hårde arbejde, og når der så var design'et nyt maritimt dress til vor besætning, blev der samtidig gjort flot reklame for winterthur-borgen a/s. Bjarne Bukdahl.



Team Winterthur

Kroppen er en sladrebank

BOGANMELDELSE

Flemming Mølback har skrevet flere sjove og lærerige bøger. I 1980 udkom han med ovennævnte, som nu kan lånes i uddannelsesafdelingen. Bogen er meget underholdende og skrevet mest i billeder, hvor Jesper Klein bliver brugt som gallionsfigur. Jeg kan vist også roligt sige, at billederne taler for sig selv, når det er Jesper, der optræder på slap line.

Jeg tror, vi alle kender lidt til kroppens sprog, hvis ikke - giver bogen dig rig mulighed for at lære det at kende. Kroppens sprog er også kommunikation, og det er ikke altid, den foregår lige glat, især ikke hvis der skal forhandles. Her drejer det sig om "striden om at få ordet".

Hvis vi tager en situation, hvor der forhandles med en eller flere parter, hvor de hver især har deres mening, som de ønsker at trumfe igennem for enhver pris, så sidder de alle og venter på at modparten skal tie stille, så de

selv kan få sagt noget.

Her er det, at det er rart at kende lidt til kropssproget, for af det kan der læses meget om, hvad modparten mener og føler for det udtalte.

Men hvis den afventende persons tegn og fakter for at få ordet overses, sker det mange gange, at han endog overhører de verbale tilnærmelser fra sin egen modpart. Til slut kan det ende med en eksplosion af modsigelser og selvmodsigelser.

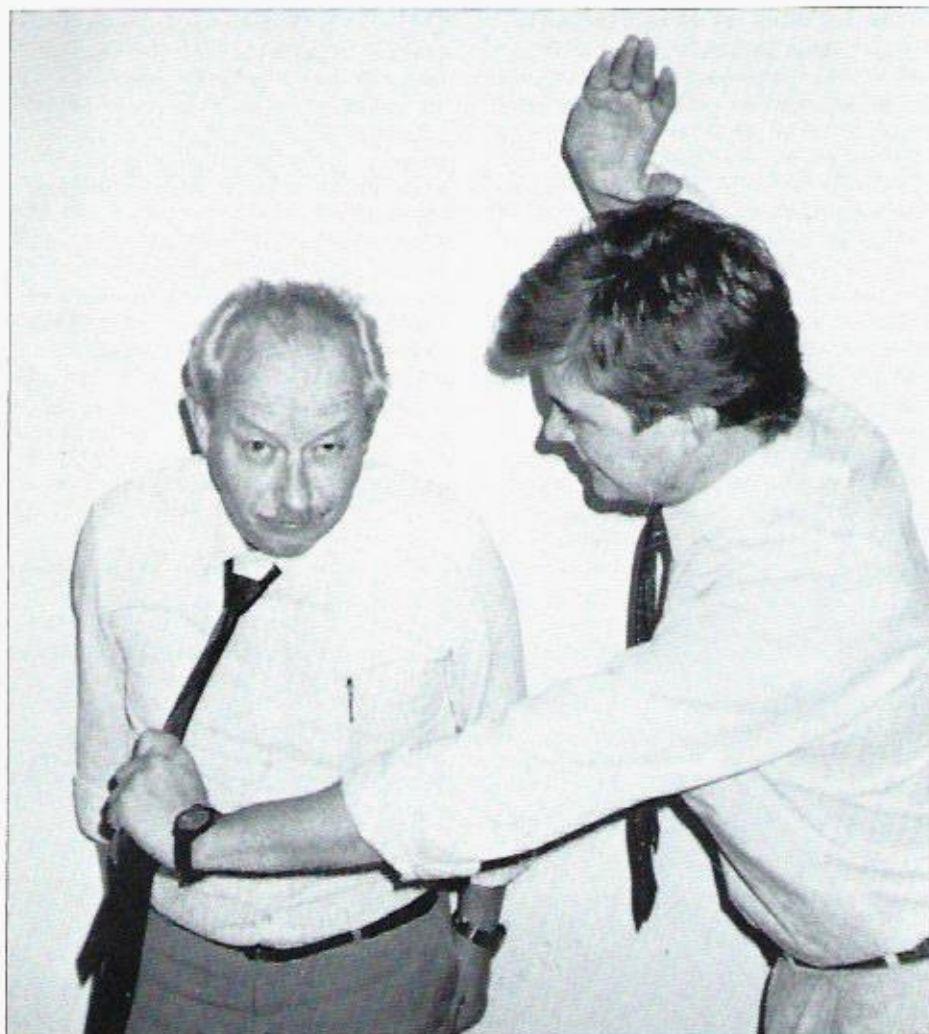
Men vi kan vist godt blive enige om, at vi alle spiller for galleriet. Vi gør det, hvad enten vi vil eller ej. Men stemmer vore fagter og ord overens, så slapper vi af i samvær med andre.

Skulle du nu have fået lyst til lidt sjov og lærerig læsning og eventuelt få udvidet din horisont, kan jeg varmt anbefale at læse denne bog.

Lillian Svenstrup



Hvorfor skulle jeg blive fornærmet?



Det er efterhånden blevet lidt af en folkesport at fornærme, og den dyrkes indenfor alle erhvervs-grene.

Nu er det jo ikke alle mennesker, der har lige stort talent for at fornærme - ja nogle er simpelthen ikke i stand til det, fordi de er for gode.

Hvis man ikke er særlig god til at fornærme, skulle man tage og se TV serier som Dollars og Dallas, der kan man virkelig lære at fornærme. Af en eller anden grund er der ikke tradition for, at folk (mænd) i det højere erhvervs liv komplimenterer hinanden for deres påklædning. Men det er en sikker vej til at fornærme, hvis man for eksempel siger til en

bankdirektør: "Hvor jeg dog beundrer Deres smag i tøj hr. direktør", og da dette er en hel ny og uvant kompliment for direktøren, vil han let genert smile og sige: "Nåh, det ved jeg nu ikke?", hvorefter man straks tilføjer: "Jo, den habit beundrede jeg allerede, da jeg så den for første gang for 15 år siden". BANG, der sad den. Hvis han ikke er fornærmet nu, er han en farlig mand, men så kan man tilføje det uskyldsrene: "De syr da stadig alt Deres tøj selv?" Så skulle den samtale vist være forbi.

Det kunne jo være, at han svarede "Jo-jo" - så gælder det om at være hurtig og tilføje: "Men slipset har De ikke bundet selv, vel?"

Hvis han så smiler og siger: "Nej, det overlader jeg til min hushjælp inden hun kysser mig farvel", så må man give op. Tilfældet er simpelthen for sejt - der findes virkelig folk, som man ikke kan fornærme.

Hvis man er en god chef, bør man kunne fornærme sine ansatte. Al den snak om samarbejde er ikke in. Man bør kunne fornærme med en vis portion charme.

Som nu medarbejderen, der bad om lønforhøjelse: "Tja, Mortensen - det skulle De måske have haft, men jeg kan da give Dem afslag med en opmuntring: Her i firmaet, giver vi ikke løn efter kvalifikationer - vær De glad for det."

Så tager medarbejderen, mod til sig og siger: "Jamen, jeg har givet firmaet mine bedste år", hvorefter man svarer: "Vist så Mortensen, men det er jo så mange år siden".

HVOR LÆNGE SKAL MAN VÆRE FORNÆRMET ?

Nogle er det hele livet, andre få dage og andre et øjeblik.

Det er nok mest almindeligt nu om dage at være fornærmet hver anden dag, og man bør da banke på hos sin chef og sige: "Jeg skylder at oplyse, at jeg ikke er fornærmet mere. Tør jeg spørge, hvornår det passer chefen at tage fusen på mig igen?"

- At være høflig koster ingen penge.....

Det er fint, men ikke ædelt at være fornærmet. Det skyldes, at man er nødt til at være meget fornem, hvis man er fornærmet. Man skal helst se ud som en fiskehejre, der står på sin rede og endelig ikke smile. (Smil aldrig, det er farligt, og en afblæsning af en fornærmelse).

Tab aldrig i spillet om fornærmelser - bliv aldrig fornærmet, hvis nogen fornærmer dig! Kun en farmor kan holde af en, der prøver at fornærme andre over at blive fornærmet.....

Bjarne Bukdahl

Besøg hos Winterthur

(Winterthur) Hauptsitz/Siège Social/
Sede Centrale/Headquarters



Der er tradition for, at Winterthurs chefer fra hele Europa inviteres til et besøg på hovedkontoret i Schweiz. I år var 6 "unge" håbefulde medarbejdere fra Danmark inviteret den 29. og 30. juni 1987, men allerede lørdag den 27. juni ankom de "unge mennesker" for at erobre byen Winterthur med op-land. Det drejer sig om følgende:

Lone Erkmann, Lars Aage Hansen, Mogens Nygård, Jens Futtrup, Verner Eg og Erik Bøgh Andersen. Lørdag var med i alle faser af besøget, også vejret. Da vi trådte ud af flyet om lørdagen, kunne vi konstatere, at der var 30 graders varme i Schweiz, og det fine vejr holdt under hele programets afvikling.

Lørdag/søndag var vi turister i Schweiz for egen regning, men kraftigt understøttet af Winterthur-Borgen A/S. Det sidste viste sig at være en stor fordel, da der tilfældigvis var byfest i byen Winterthur lørdag den 27. og søndag den 28. juni. Byfesten var en oplevelse - i hvert fald for Lars Aage Hansen og jeg, som endda nåede at få middagsmad 2 gange, lørdag eftermiddag og aften.

Søndag var også "fridag", og de ivrigt studerende fik ganske givet stillet deres nysgerrighed ved rundture til de forskellige steder i Schweiz. Blandt andet fik man lært, at priserne på schweiziske restauranter fuldt ud står mål med de fine priser, man finder på danske restauranter incl. moms, punktafgifter

og så videre.

Efter at have foretaget noget, der nærmest mindede om et kammando-raid gennem de Schweiziske alper og søer (i 30 graders varme), var det en lise for sjæl og legeme at deltage i den officielle modtagelse søndag eftermiddag, hvor arrangementet startede kl. 17.30 med en kølig aperitif på Motel Wülflingen. Kl. 19.00 og resten af aftenen var Winterthur-forsikring vært, og deltagerne fik en herlig middag på den nærliggende restaurant Sporrer. I alt deltog 32 personer fra Winterthurs afdelinger i 6 forskellige lande. Heraf 13 personer fra Tyskland, 5 fra England, 5 fra Østrig, 3 fra Holland og 6 fra Danmark. Winterthur var repræsenteret med 3 direktører, dr. U.Meier, de. Ch.Peter og dr. P.Vogel. Man fik lært hinanden lidt at kende. Der var en amatørfotograf til stede og der blev taget flere gode billeder. Snakken gik i øvrigt livligt i flere timer på både engelsk, tysk, dengelsk og schweizisk.

Mandag morgen blev vi afhentet kl. 7.45 i bus og dagen startede med strålende sol og temperaturen var hurtigt oppe over 30 grader. Derfor var det dejligt at konstatere, at man allerede kl. 9.30 skulle på en bådture tværs over Vierwaldstättersee.

Efter en dejlig sejltur steg alle deltagerne (i alt 40) ind i en såkaldt "svævebanegondol" sammen med et ukendt antal forskræmte schweizere. Men det gik. Gondolen og snoren holdt, om end den gyngede faretruende flere steder, så man fik en kilddrende fornemmelse i maven af, at nu gik det nok galt.

Efter svæveturen spadserede vi de sidste 500 meter op til toppen af bjerget Rigi. En spadseretur hvor Winterthur havde taget højde for alt. Således var det pålagt Mogens og jeg, at gå sidst og holde øje med, at ingen af de andre deltagere vendte om og forsvandt.



Lone Erkmann og Jens Futtrup på vandretur på Rigi.

Fra toppen af det 1800 meter høje Rigi-bjerg, er der en fantastisk udsigt over Vierwaldstättersøen og til de omkringliggende bjerge med evig sne.

Det viste sig snart, at vi tog fejl, for nok lå der meget sne på nogle af de nærmeste bjerge, (der var over 3000 meter høje), men der var ikke tale om evig sne. I stedet fik vi oplyst, af de indfødte, at sommeren var forsinket ca. 4 uger, som vi også kender det herhjemme fra, og derfor lå der endnu sne på toppen af bjergene.

Kl. 12 spiste vi frokost på Hotel Rigi Bahn. Efter 2 timers hygge med udsigt over Vierwaldstättersøen kørte vi med en "Zahnradbahn" ned ad bjerget, hvor efter vi med bus vendte tilbage til Winterthur. Om aftenen var der på ny udflugt, denne gang til kæmpevandfaldet "Reinfall". Her kunne man ikke andet end blive imponeret over den enorme kraft, hvormed vandmasserne kastes ned mod klipperne. Det er et sceneri, man kun kan opleve i et bjergland som Schweiz, og det er en skærende kontrast til for eksempel vandet i Gudenåen, der jo ellers kan virke både stor og vandrig nok.



Europæiske "winterthur-ledere" på vej fra Vierwaldstättersøen til Rigi

Ved siden af Rheinfall ligger en dejlig restaurant "Schloss Laufen", og her blev deltagerne på ny beværtet/forkælet med alle tiders middag - det vil sige 5 retter + "det løse". Der blev naturligvis holdt taler, og Verner Eg kvitterede heldigvis, på det danske holds vegne, ved at holde en fin tale på dansk. Talen blev dog udmær-

ket forstået af hr. Peter Vogel, men ved de andre borde fik de øvrige danske deltagere travlt med at oversætte. Så det er altså også en måde til at igangsætte kollegerne.

Efter en lang aften vendte vi ved midnatstid tilbage til hotellet, møtte og tilfredse, om end trætte. Det lagde naturligvis også en dæmper på tendenserne til ekstra udskejelser, at man vidste, at en ny dag startede med afhentning i bus allerede kl. 8 næste morgen.

Tirsdag den 30.6. blev vi afhentet kl. 8.00 og kørt i bus til Winterthurs hovedkontor med henblik på at se bygningen og de lokaliteter, der var tilgængelige, uden at man dog havde mulighed for at "forstyrre" medarbejderne.

Af pladsmæssige grunde er hovedkontoret spredt på flere afdelinger, og fra toppen af den bygning, der udgør det egentlige hovedkontor, kunne vi se hen på 3 andre bygninger, der rummede resten af Winterthurs personale. Det drejer sig om livafdelingen, der bor i sit eget hus, og om auslanddepartementet, der også har foden under eget tag. I alt er over 3000 ansatte på Winterthurs

har for byen Winterthur. Selskabet er klart den største arbejdsplads i byen, der har ca. 85000 indbyggere.

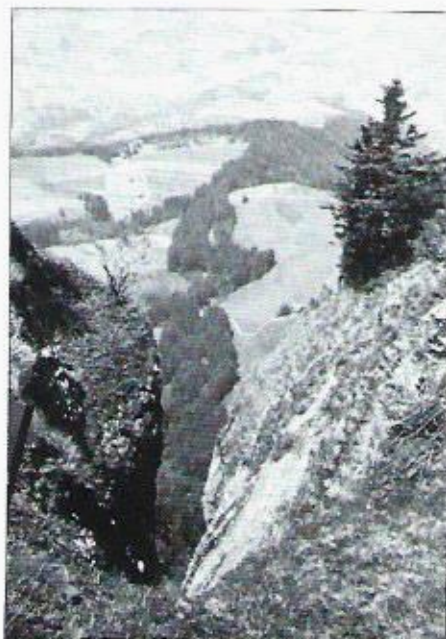
Der blev også lejlighed til et kort besøg på Winterthurs udstilling: Kunst på arbejdspladsen i Winterthurs eget kunstmuseum, og endelig sluttede formiddagen af med, at der blev taget det traditionelle erindringsfoto. Det blev et godt billede med lutter glade ansigter.

Kl. 12 fik vi den sidste bespisning, det vil sige middagsmad, på restaurant Eschenberg, der ligger nogle kilometer fra Winterthur, i frie landlige omgivelser med udsigt til skove og bjerge.

Efter denne gode middag måtte vi så nødtvunget tage afsked med Winterthurkoncernen, og efter kun halvanden times flyvning landede vi så velbeholdent i Kastrup Lufthavn. Blandt deltagerne faldt der mange lovord, om det gode arrangement, og som Jens Futtrup meget rammende udtrykte det: "Dette her er benzin til et helt års kørsel".

Vi vil alle gerne se Winterthur igen, men må nok fremover leve på minderne, da en invitation af denne art, normalt kun gives een gang i ens leverid.

Erik Bøgh



Natur, natur og atter natur

hovedkontor fordelt på 4 bygninger, der ligger i stadtmitten Winterthur.

Forinden rundturen i huset havde vi set et lysbilled-show, der præsenterede Winterthurkoncernen. Vi fik et klart indblik i, hvor stort et område forsikringskoncernen egentlig spænder over, og hvor stor betydning Winterthur forsikring i grunden

Du får ikke noget foræret!

Danmarks Aktive Handelsrejsende (DAH) havde inviteret til et kursus om sælgerens adfærd. Umiddelbart lød det som den slags, nu skal lyde. Det, der virkede appetitvækkende var, at kursuslederen var Carsten Mørch. I ved, "Jægersoldaten", som var den første, der lavede anderledes ledertræningskurser. Som han sagde: "Jeg tog en pose kaniner under armen, fandt en næsten øde ø! Lyø, så startede jeg, selv om der var nogle, der mente at det var for tidligt. Mindst ti år, mente de. Men det var ikke for tidligt".

Hvem er Carsten Mørch? han er 39 år, gift og har haft tid til at få et par børn. "Jeg er københavner, men bor i Århus, MEN JEG FANDT SELV HERTIL!", hertil det var Slagelse.

Carsten Mørch startede sin militære løbebane i Livgarden, kom til Jægerkorpsen, som sendte ham på RANGER kursus i USA. Her blev han nummer 'et. Dette ophold har han skildret i sin bog "SÅDAN". En bog, som det godt kan betale sig at læse. Inden Mørch rigtig kom i gang med sit foredrag om ledere og sælgere, forsøgte en fotograf forgæves, at fange ham i 'en eller anden normal position, men da han ikke kan lide at blive fotograferet, skete der mange mærkelige ting fra hans side, så den stakkels fotograf havde svært ved, at blive færdig med sit arbejde. På grund af Mørchs "krumspring" måtte fotografen ofre 10 - 15 billeder. Men efter den oplevelse kom han så i gang igen. Nogle af hans teorier svarer til det vi lærer på Forsikringshøjskolens salgskurser.

Det, der gør Carsten Mørchs kurser interessante, er hans fantastiske medleven, og ikke mindst hans entusiasme. Mørch ser tilværelsen, privat som arbejdsmæssig som en lyskurve. Han deler der op i tre områder, "det grønne" hvor alle befinder sig, "det gule" hvor udfordringerne findes, og så "det røde", hvor kun tåberne kommer. Han elsker selv at komme ind i, og virke i det gule område. Det er

den eneste måde, du få nogle udfordringer på, og det er her, man ikke finder den normale offentlige ansatte. Kommer du ind i det gule område, så skal de udvise en RISIKOVILLIGHED, men ikke så meget, at handlingen bliver en DUMDRISTIG handling. Han mener også, at en god sælger ikke er ham, der sammenligner sig med de andre, men ham der sammenligner sig med sig selv.



Carsten Mørch på slap line.

Det kan naturligvis også bruges på den, der sidder og arbejder på kontor. Her sker også en form for slag, "de ved det bare ikke", siger Mørch. Hvis man skal virke troværdig, kan det kun ske ved, at man ALTID udviser ÆRLIGHED og ÅBENHED. En anden ting, jeg bed mærke i, var hans udsagn: "Hvis du vil noget, så stil krav til dig selv, og bed dine omgivelser om tilbagemeldinger. Spørg dem lige ud: Hvordan virker jeg på dig? Hvad kan jeg

gøre bedre?. De skal give dig en ærlig tilbagemelding, ellers er den ikke noget værd". Her kan den gode leder også en gang i mellem gå ned af stigen og bede om en tilbagemelding, men det gør han normalt ikke, da han så tror han vil tabe ansigt over for den eller de der spørges. En anden bemærkning jeg fangede var: "LAD VÆRE MED AT TRO DU FÅR NOGET FORÆRET, SKAB SELV NOGET!". Du skal også se på, om dine mål passer til dine egenskaber. Hvis de ikke gør det, skal du lave dine mål om. Du kan ikke forandre dine egenskaber? Find et mål der passer til dine egenskaber, det er lettere end at lave om på dine egenskaber.

Det, der gør Carsten Mørch interessant, er hans uortodokse metoder. Han er en god sælger. Et af de firmaer han i øjeblikket arbejder for, er et brillefirma. Her har han lavet en aftale om aflønning, som ikke er helt normal. Hvis der sælges 249.000 brillestel skal han ikke have 'en krone, men sælges der 250.000, skal han have 'en krone pr. stel.

Han sluttede af med, at gentage sin opfordring til, at søge ud i det gule område, for at udfordre sig selv. Hold dig væk fra det røde område, du skal ikke udsætte dig for DUMDRISTIGE ting og oplevelser.

Jeg kan kun anbefale, at man, hvis der er mulighed for det, overværer et af hans møder. Hans op/fremtræden kan ikke beskrives i ord, men skal opleves. For ikke nok med at han fortæller meget levende, hans bevægelser og fagter er med til, at ydbyde der han mener. Et af hans kurser starter torsdag aften og slutter søndag middag og prisen er kun 3.850,- kr., hvis nogle er interesseret! Han spurgte om man ikke syntes det var billigt?

- Jo, svarede forsamlingen. "Nå, så er prisen 4.200,- kr." sagde Carsten Mørch hurtigt.

Hvis I er i tvivl om, hvad I kan blive udsat for, så læs i artiklen i sidste blad om Århusdi- striktschefens tur ud i det blå!. Peder Toft

Fremtidens ferieparadis

Der skal slås det helt store slag næste år, når ØER MARITIME FERIEBY på Mols slår sluserne op til sin enorme havn på op i mod 1000 havnepladser. Projektet er det mest storslåede, der nogen sinde er søsat i Danmark. Et areal på 18-20 kvm. er indrettet til ferieområde centreret omkring en saltvandshavn med 300 ferieboliger fordelt på 5 øer. Yderligere 2 øer er indrettet med service faciliteter. Og hvad forbindelse har så dette til winterthur-borgen a/s ?

Jo - bygherren er nemlig ejendomsmægler Jens Nielsen, Århus, måske bedre kendt som skipper på sejlræseren PLATON, som stillede op i håb om at kvalificere sig til dette års American Cup.

Ejendomsmæglerfirmaet Jens Nielsen er storkunde hos winterthur-borgen a/s, og det er hele tiden interessant at følge den udvikling, som firmaet gennemgår, og hvilke kæmpeprojekter, der hele tiden er under opsejling.

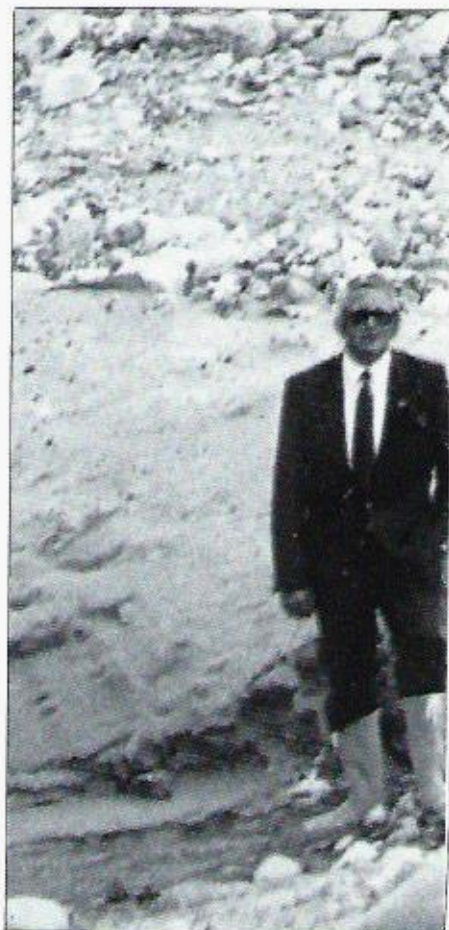
Ide'en til projektet kom fra Ebeltoft's tidligere kommunaldirektør, der havde set Port Grimaud ved St. Tropez i Middelhavet.

Den er tilsyneladende en typisk middelalderby ved en flodmunding, men i virkeligheden er den bygget for 25 år siden, og han kom straks til at tænke på et ralgravningsområde ved Øer.

Men det varede lang tid, inden tanken var moden.

Det er nok ingen hemmelighed, at der er skelet lidt til LA SANTA SPORT på Lanzarote, som Tjæreborg Rejser ejer, men der er satset på at dække det mest almindelige fritidsbehov i feriebyen - såsom: svømmehal, motionscenter, badmintonhal, tennisbaner og golfbaner.

Bjarne Bukdahl



Ejendomsmægler Jens Nielsen Århus.

CCF Børnefond

Vi har den forløbne tid sagt farvel til 4 af vore sponsorbørn:

Jelesius Purti - Mukamunana
Venantie - Yanes Emanuel og
Furuma Anastase.
Små kendte ansigter fra Intern Information marts 1987.

Dette er egentlig en glædelig meddelelse, da projektet oplyser os om, at familiernes sociale og økonomiske situation - takket være vores hjælp - har bedret sig så meget, at børnene selv vil være i stand til at klare sig. Fra Yanes Emanuel og Furuma Anastase har vi modtaget et par søde afskedsbreve.

Vi er blevet tildelt 4 nye sponsorbørn:

Gaytri Kerketta
født 26/7 1979
New Delhi, Indien

Toni Hotlas Ompu Sunggu
født 9/4 1978
Jarkata, Indonesien

Manirafasha Zadoki
født 31/11 1982
Kigali, Rwanda

Bavugempore Wa Barakagira
født 10/2 1980
Kigali, Rwanda

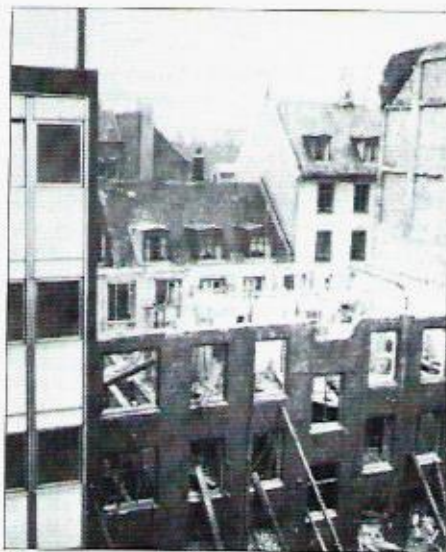
Vi har stadig kun 4 sponsorbørn. Desværre har vi ikke fået nok tilmeldinger til endnu et barn. Enkelte nye har tilmeldt sig, så vi er i stand til at klare vore 4 børn, samt tilsende dem en gave til jul. Dette bliver i form af et beløb, da vi ikke har mulighed for andet.

Hvis der er nogen, der har lyst til at skrive til børnene (dette skal foregå på engelsk og vil derefter blive oversat via Børnefondens til børnenes eget sprog) kan oplysning og eventuel tilmelding fås ved henvendelse til:

Margit Golman
Regnskabsafd. 1.sal
lokal 164

KLIP FRA BORGENT NYT 1973.

Nu sker der noget!



Naboejendommene til BORGENTHUS i henholdsvis Lille Istedgade og Victoriagade har i en lang række år stået tomme og ventet på nedrivning.

Som det fremgår af billedet, er man nu gået igang med denne nedrivning og grunden er nu ryddet, hvilket næppe skæmmer kvarteret.

Det forlyder, at der senere skal opføres et hotel på arealet.

Ny lægekampagne

"DER ER TELEFON TIL DIG
FRA WINTERTHUR-BORGEN"

winterthur-borgen har en fantastisk viden om, og erfaring i at tegne forsikringer for læger. Ja - det startede faktisk allerede i 1891, hvor hr. August Borgen tog initiativ til at skabe en dialog mellem lægestanden og vort selskab. Dette samarbejde blev formaliseret i Lægernes Forsikringsforening. Denne viden om lægemarkedet har da også været et frugtbart udgangspunkt for vor nye lægekampagne.

Lægemarkedet idag

Alle læger i Danmark kan opdeles i 3 kategorier, alt efter deres arbejdsområde, nemlig de yngre læger (ca. 7900 personer), de praktiserende læger (ca. 3100 personer), og overlæger og speciallæger (ca. 3400 personer). Det totale antal læger er ca. 14.400 og denne kampagnes målgruppe er på ca. 6500 læger.

Det der er spændende for os er, at tilrette forsikringsprodukterne og vor viden på en sådan måde, at vi virkelig er den professionelle samarbejdspartner, lægen vil have, når der skal tales forsikringer. Derfor er det også logisk, at vi betragter de yngre læger, og speciallægerne og de praktiserende læger som to forskellige markeder. Disse to grupper adskiller sig klart i løn, materielt, arbejds-, alders- og familiemæssigt henseende fra hinanden, og som en logisk konsekvens heraf har de også et helt forskelligt forsikringsbehov. Vor nye kampagne henvender sig til gruppen af speciallæger og praktiserende læger.



Hvad er nu, - det?

Kampagnens mål

Før enhver kampagne starter, skal der altid kigges i bakspejlet. Det er vigtigt at finde ud af, hvor vore problemer eller større opgaver ligger, når der skal sælges forsikringer til denne målgruppe. Konklusionen på denne research blev, at vore produkter, priser (præmier), service og assurandører og deres viden er blandt markedets allerbedste! Når dette er anerkendt af alle, melder spørgsmålet sig jo lynhurtigt: "Hvorfor har vi så ikke alle læger blandt vor kunder?" Svaret på dette 10.000 kroners spørgsmål er: "Jamen, det er utroligt svært at få et møde med disse travle læger!"

Med andre ord, skal kampagnens mål i første omgang ikke så meget være at sælge vore forsikringer, men at få lægen til at aftale et møde med assurandøren.



præsentabel gave

Kampagnens form

Vi skal altså via en henvendelse til lægen anskueliggøre flere aspekter ved vort selskab, nemlig:

- Vore gode forsikringer,
- Vor gode service,
- Vor professionelle rådgivning og arbejdsmetoder,
- At vi altid er klar til hurtig hjælp, hvis der er problemer.

Og via denne få et møde i stand.

Resultatet blev

Den enkelte assurandør afsender en pakke, der indeholder:

- et brev fra assurandøren, der fortæller om w-b og hvorledes w-b's forsikringer kan blive en fordel for den pågældende læge.
- 1 stk. "MINI DANMARK" telefon med w-b's logo og assurandørens telefonnummer indgraveret.

- 3 stk. "breve" fra nuværende kunder, der fortæller om, hvorledes de arbejder sammen med w-b.
- 1 "brev" fra næstformanden i Lægernes Forsikringsforening, der omhandler denne forenings arbejde.

Pakken bliver specielt udsendt og afleveres en fredag efter klokken 12.00.

Assurandøren kontakter derefter lægen pr. telefon for at aftale et møde.

Derudover er der fremstillet en række nye annoncer, hvor telefonen indgår som et "talerør" mellem lægen og w-b's assurandører. Disse annoncer vil løbende blive indrykket i de lokale lægekredsblade landet over.

Hvorfor en telefon?

En telefon som en "MINI DAN-MARK" udtrykker noget der er moderne, tidssvarende, konkurrencedygtigt, smart, hurtigt og nemt, professionelt og frem for alt, et effektivt arbejdsredskab - og det er jo faktisk det indtryk, vi gerne vil give lægen af, hvorledes vi arbejder.

Denne telefon, kombineret med kollegers indtryk af vort selskab, mener vi virkelig vil skabe en lyst til at stifte nærmere bekendtskab med os. En anden indgangsvinkel er det utraditionelle moment i henvendelsen. Undersøgelser af praktiserende lægers hverdag viser, at de modtager 2-3 kilo reklamemateriale, og får 3-4 telefonopkald om ugen fra firmaer, der ønsker at sælge, alt fra medicin til timeshare lejligheder i Frankrig, så der er ikke noget at sige til, at en almindelig henvendelse drukner i denne kæmpeflod af salgstilbud.

Vi mener, at vor nye kampagne ikke vil blive overset!

Jens Puttrup

NB!

Da heldigvis mange andre end w-b's medarbejdere læser dette blad, har vi med vilje undladt alt om antal udsendte telefoner, priser og tidspunkter for de forskellige elementer i kampagnen. Ring til salgsafdelingen, hvis du har spørgsmål - du er meget velkommen!

(Pakken vil være udstillet i receptionen på HK i ugerne 42 og 43).

Den gamle bil skal udskiftes

Nu er tiden kommet til at skifte bil ud.

Den har for længe siden rundet de 100.000 km, så den kan ikke mere. Jobbet kræver jo, at vi altid er kørende, så det kan ikke nytte, at bilen bryder sammen. Den er jo en stor del af ens arbejdsplads, der bruges næsten lige så mange timer i bilen, som på kontoret. Kunderne vil sikkert også gerne betjenes af en assurandør, der bare er nogenlunde godt kørende.

Men nu er tiden kommet til at få skiftet den gamle bil ud med en ny bil. Hvad skal man så købe? En økonomien kan klare? - NEJ, jeg kan ikke være bekendt at komme nogle steder i en Trabant Limosine til 27.000 kr. Hvad vil jeg så gerne have: - en Porche, nej det vil min "sponsor" ikke syntes om. I ved, ham der i sparekassen! Han har ingen ingen humoristisk sans.



Så finder jeg ud af, at det måske var en god ide at høre, hvad min kunne sælges for. Selvfølgelig mente jeg ca. 80.000-90.000 kr., men de forhandlere, jeg besøgte mente noget andet, de ville give mig fra 60.000-70.000 kr. Det var ved Nissan forhandlerne, det var et af deres mærker jeg kørte i. Da jeg i mange år har kørt Ford, mente jeg, også de måtte spørges. Her var budet 64.000,-, med jeg fik ham da til at gå op til 66.000 kr., og så kom der en trækker på i samme pris, og Ford ved jeg da hvad er.

Jeg bestemte mig for Forden, men skal familien tages med på råd? - ja, det må jeg hellere, eller hvad? Nej, jeg blev enig med mig selv om, at det skulle de ikke, for så ville den ene bare have en slags bil og den anden, en i en helt anden farve, "for den passer bedst til min garderobe" og så videre. Nej, for en gangs skyld kommer jeg da bare hjem med den bil der passer til mit behov.

Hov! - hvad med pengene, jeg fatter telefonen, ringer fra autoforhandleren til sparekassen, "Kan jeg lige låne 150.000 kr. til en ny bil?", et øjeblik! "jeg skal lige spørge". Der går ca. to minutter, "Ja, det er i orden!".

Så kommer dagen, jeg kommer stolt hjem med min nye bil, giver min kone reservenøglen, hvorefter hun siger, at hun godt vidste, at jeg ville købe ny bil. Det fandt hun ud af allerede om morgenen, da reservenøglen til den gamle var fjernet fra hendes nøgleknappe. Jeg bliver lidt slukøret. (Man er for dum engang imellem).

Så nu er jeg kørende igen, jeg føler næsten, som om jeg er kommet "hjem igen", til de gode Ford biler, "hjem" til mit gamle værksted, hvor jeg igennem mange år har forsøgt at opdrage dem, så de ved, hvordan min bil, og ikke mindst jeg, skal behandles.

Peder Toft.



Redaktør i stødet

Her på Sjælland er der tre el-selskaber, der forsyner hver deres område med elektricitet. NVE leverer til nordvest Sjælland. NESA til den nordøstlige del og SEAS forsyner den sydlige del af Sjælland, Lolland-Falster samt Møn. Der leveres både direkte til de enkelte forbrugere og engros til 11 el-værker, der selv varetager detailforsyningen.

SEAS blev stiftet i 1912, som et landselskab og har siden da vokset sig stor og stærk. Og de hurtige har sikkert allerede regnet ud, at medarbejderne på SEAS skal fejre 75 år's jubilæum i år.

SEAS har bygget 2 kraftværker. Masnedø-værket var det første som kom i 1938 og i 50'erne besluttede de at bygge endnu et ved Skælskør, nemlig Stignæs-værket.

På Masnedø-værket har der i 1985-86 kørt et forsøg med at afbrænde halm, samtidig med indfyring af kulstøv. I alt blev der brændt knap 9000 t. halm. Forsøget har også kørt i 1986-87, hvor det nu skal besluttes om denne kombination af fyring skal gøres permanent.

Stedet Skælskør, hvor Stignæs-værket blev bygget er valgt på grund af de store vanddybder i Agersøund, og fordi det giver gode besejlingsforhold og ideelt kølevand.



Del af vindmølle park

I 1979 blev der bygget en ny kulhavn og en ny blok til kul-fyring. Værket har plads til ca. 450.000 t kul og ca. 380.000 t olie. Ved kulfyring kommer der en stor mængde affald i form af aske. Og for at lette genanvendelsen af den, blev der i 1984 bygget en askekaj med en flyveaskesilo, der rummer 6000 ton. Herfra afskibes asken og genbruges til cement- og beton-fremstilling.



DET VARME OVERSKUD

Fra sådan nogle kraftværker er der også bi-produkter og hvad sker der med dem?

SEAS A/S sprudler af energi, og det har da også resulteret i en række gode idéer.

Der er tale om ørreddambrug, hvor ørrederne skal leve i det varme kølevand og på grund af det varme vand, vil de vokse hurtigere og give en større omsætning.

Der er til eksempel også tale om Danmarks største gartneri, på 15 hektar, under glas. Masnedø-værket skulle levere varmen dertil, men endnu har det knebet lidt med opkøb af jord ved værket. 15 hektar er også et stort område, det svarer ca. til 30 fodboldbaner.

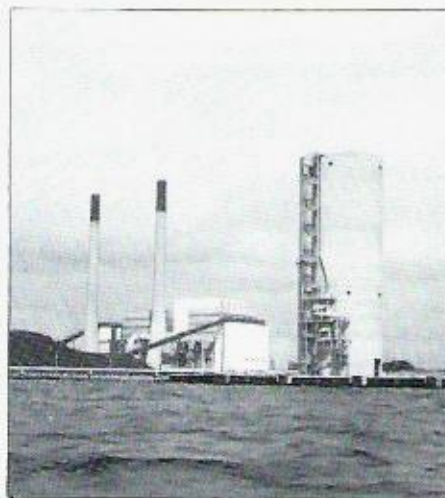
SEAS har også tilbudt DSB at bygge et el-togsnet. Tilbuddet behandles i øjeblikket af Energiministeriet.

Og hvem kender ikke til røgslør og stank fra de afbrændte marker i august måned. Også her har de haft tænkningen i gang. Små kraftvarmeværk, som fyres med halm, vil hjælpe på det ovenstående problem. Om 3 år (1990) er det nemlig forbudt at brænde marker af. Da det er et politisk ønske og en pålagt forretning, gør det sagen lidt dyrere.

Dansk Vind-teknologi, siger det dig noget? Hos SEAS gør det. De har købt 120 tønders land til en vindmøllepark. Ja, SEAS A/S bruger virkelig sin energi til noget.

Er du pensionist på SEAS, tænkes der også her på dig. De har fået stillet et dejligt lokale til deres rådighed. Lokalet bliver brugt som museum. Der samles på alt lige fra kontakter, grammo-foner, tørrehjelme, højfjeldssole til voltmetre, lamper og glasskærme. Det er et helt inferno at gå rundt der. Gruppen af pensionister mødes fast og sørger for at holde orden i alle de værdifulde ting.

Lillian Svenstrup



Flyveaskesilo



Det er rart at vide, at en del af forsknings-pengene går til forskning

er rart at vide, at en del af forsknings-pengene går til forskning

Von Hand:
 Unterschrift des
 Kontrollorgans: Müller



stor pris på hurtig og
egsbehandling

vel på en halv time. Derfor er det vigtigt at man
 allerede ved indgangen i butikken skifter
 tøj. Derfor bringer jeg altid: En sæt strømpe-
 strømper og en sæt strømpebukser.

med en lille smule mere, har en lille
 smule mere. Men senere har jeg fundet ud af
 det. Der kommer jo også andre mennesker
 med. Derfor, samtidig med at der kun
 er en enkelt person, har man en privat
 smule.

strømer, så jeg kommer helt godt
 med mig selv. For at det skal være
 en smule mere, har jeg en smule
 med mig selv.



kendskab til læger var
valgte forsikringselskab

...forsikringsselska

[illegible]

Vi er aldrig længere væk end telefonen!

Til salgsmøde med lægegruppen.

Den 8. august 1987 modtog jeg en invitation, til præsentation af lægekampagnen for 1987. Præsentationen skulle foregå tirsdag den 25. august på skolestuen, H.K. Det var første gang at hele "lægegruppen" skulle mødes. Det var også første gang at vi - ihvertfald Sønderjylland/Fyn folkene, skulle møde Jens Puttrup. Vi var selvfølgelig spændte på hvad han og salgsafdelingen - havde i posen. Udover diverse lægeassurandører (22 stk!!) var der også deltagelse af Søren Schou-Nielsen, Erling Jørgensen, K.K., Geert Larsen, Per Jørgensen, Tonnie Bech Nielsen og Susan Bülow. Endelig deltog også vort nye reklamebureau Hjermind A/S ved direktør Steen Hjermind og kampagnens kreative assistent, Isa Staib.

Efter en præsentation og orientering ved Jens Futtrup, hvor han redegjorde for de særlige kendetegn ved yngre læger contra praktiserende læger og speciallæger, samt gennemgang af vor markedsandel (som er over 20% !!) gav han ordet til Steen Hiermind. Denne

havde af selskabet fået til opgave at "skaffe" os en aftale med den utroligt travle praktiserende læge/speciallæge.

Problemet for os lægcessurandører er at disse er "umulige" at træffe aftaler med. De er fortravlede og samtidig overrendte af medicinalvarekonsulenter, forsikringsfolk og andre sælgere.

Som led i forberedelserne havde man kigget på een (1) dags post til en læge. Der var 1/2 meter. Hvad siger I så? Store fine konvo-
lutter, små sjove pakker med ind-
hold. Den ene mere opfindsom og
kreativ end den anden. Der er
altså andre end os der er profes-
sionelle !

Sagt på en anden måde, - det var ingen let opgave vi havde sat vort reklamebureau på.

Efter direktør Hjerminde's indlæg, var der indlagt en lille pause til forfriskninger.

Efter denne pause kom Susan Bülow, ind med en pakke (pakket ind i almindeligt brun papir - som strømperne fra tante Oda.)

Pakken havde en størrelse der gjorde at den ikke var til at

Febrilske fik vi revet papiret af. Den æske der var indei var blank sort. Med store hvide bogstaver stod der på låget ; duuteli - dut og med lidt mindre typer ; Der er telefon fra winterthur- borgen.

Jeg ved ikke hvordan de andre havde det, men jeg tænkte noget lignende ; "Åh nej, nu ligger der en eller andet poppet og plåt "interessevækker" i pakken".

Ved I hvad der lå? Der lå "gud hjælpe mig" en rigtig, ægte levende telefon. Sådan een af de der små smarte sorte, med trykknapper - til at hænge op på væggen. Av min arm - hvor var jeg imponeret! og det var de andre også.

Hvis ikke dette tiltag kan hjælpe os til at få et møde i stand - er der intet der kan.

Som afslutning fortalte Jens Futtrup lidt om hans iagttagelser omkring vor tidligere bearbejdning af målgruppen, og de planer han (og salgsledelsen) har for fremtiden.

Vi viser med dette tiltag at;
" Nu kører vi på første klasse "

Per Guldbrandsen.

SMIL - du er på!



Denne lidt fortærskede kliche' har redet mig som en mare på det seneste.

Hvorfor nu det?

Jo - jeg synes, at der er for få i firmaet, der tænker på, hvor meget positivt, der opnåes gennem brugen af et smil.

Lad mig uddybe det lidt. Hver gang en "kunde" kommer i kontakt med en person i firmaet, bør han mødes af et smil og en venlig og høflig facon. Tænk på, at denne kunde er med til at finansiere dig; tænk på, at du med denne kontakt "tegner" selskabet. Hvis du generer kunden eller er ligegyldig overfor ham, saver du den gren over, du selv sidder på. Og tænk så på hvilket lift vi alle ville få - hvis vi blev kendt som "det smilende selskab

med de venlige medarbejdere". Dette ville garanteret bane vej for en masse referencer. Tænk også på at du med et smil kan "afvæbne" en utilfreds kunde. Du vil opdage, at kunden ikke - eller i det mindste meget vanskeligt - kan opretholde sin ophidselse, hvis du er venlig og høflig; "gassen går af", og så er der basis for en rimelig samtale bagefter. Du vil vinde tid - og samtidig efterlade det indtryk hos kunden, at du seriøst tager dig af hans problem.

Ide'en med den smilende, venlige facon kan du også bruge overfor dine kolleger. Det er rart at være "i selskab" med glade, smilende mennesker - tænk hvis man kunne opleve det på sin arbejdsplads! Whoops - der smuttede pennen fra hjernen - jeg kom til at skrive "glade". Det samme vil du opleve, nemlig at smilende, venlige mennesker gør dig glad. Lad os dog gøre dette for hinanden - og det koster så lidt.

For nu ikke at det hele skal forsvinde i filosofiske tåger, vil jeg tillade mig at komme med et konkret eksempel:



Indtil medio 1986 havde vi i Distrikt Nordjylland en løse-konsulent, der "skabte" en masse henvendelser fra kunder, der følte sig dårligt behandlet. Så blev en tidligere assurandør ansat - og hvad skete?

Fra denne ansættelse og til dags dato har jeg modtaget 0 (nul) henvendelser fra utilfredse kunder. For at få en forklaring herpå, har jeg kikket over skulderen på konsulenten for at se, hvad han gjorde.

Og hele hemmeligheden er såmænd, at han i sin kontakt med de skaderamte kunder er venlig og høflig, og så smiler han til dem,

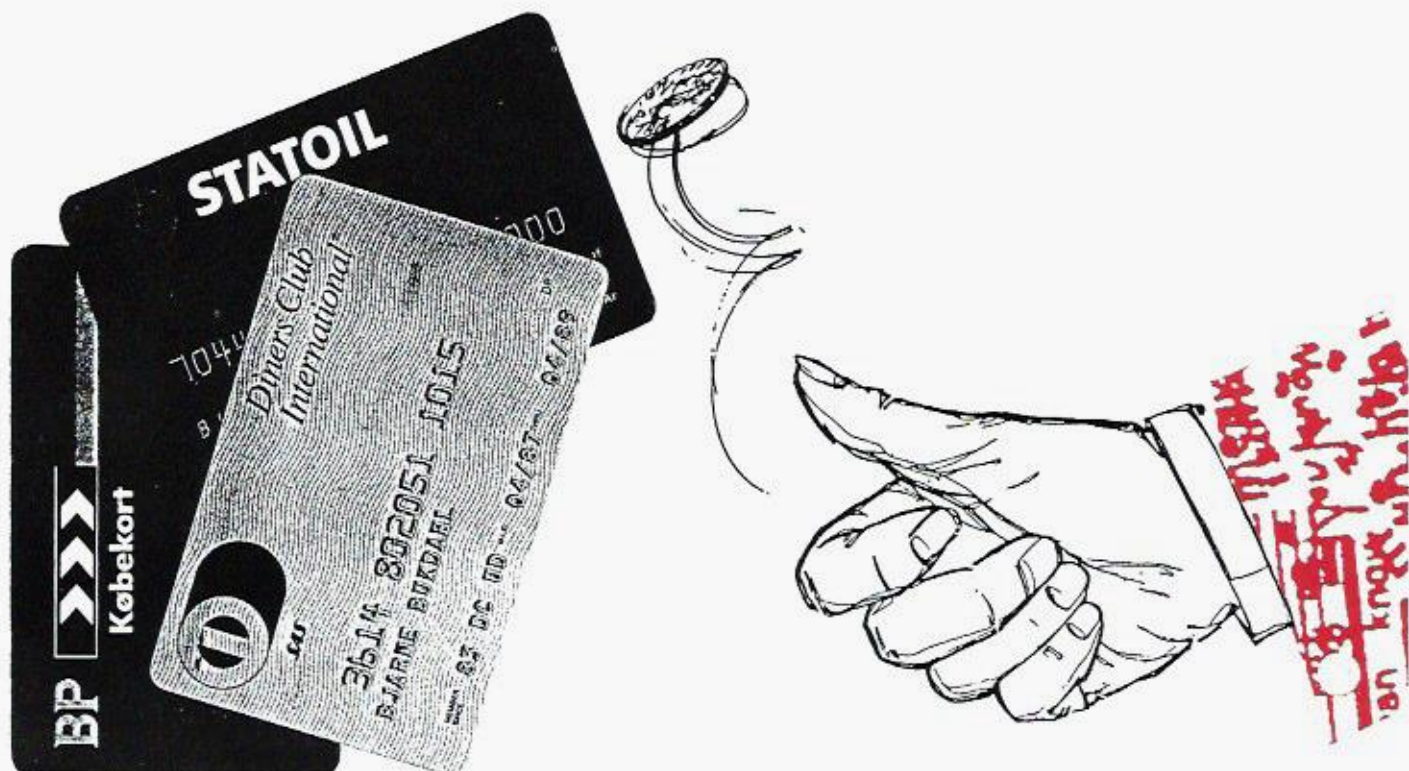
(ikke griner - men smiler) - og værsgo' - kunden oplever, at her er der en venlig mand, der nok skal hjælpe ham bedst muligt. For en god ordens skyld vil jeg lige bemærke, at dette "bedst muligt" ikke betyder, at der øses penge ud i øst og vest, nej kunden har gennem konsulentens facon fået tillid til, at den skitserede erstatning (eller ingen erstatning) er den "rigtige" løsning - og så accepteres den.

Hver dag har du chancen for at afprøve teorien om et smil. Hjælp din nabo/kollega gennem et smil, en venlig hilsen, et klap på skulderen eller hvad situationen nu indbyder til - og du vil opleve, at han/hun blomstrer op, bliver mere effektiv, bliver mere samarbejdsvillig - og langt nemmere vil kunne leve med de problemer der dukker op.

Lad os gennemføre en "oprustning" med smil og venlighed, begynd med den første du møder om morgenen - og kød hele dagen igennem. Så garanterer jeg, at du selv slutter dagen med at være glad. Husk - din egen succes måles på det antal "vindere", der omgiver dig!

Svend Erik Fisker





Pas på kreditkortet

En god del af vore i ind- og især udlands-rejsende kolleger er forsynet med kreditkort, hovedsaglig vel Diners og Eurocard. (Instituttet har iøvrigt med Eurocard en rabat-aftale, som giver institutansatte væsentligt nedsat årsgebyr, hvilket vist ikke er almindelig kendt. - Tal med banken herom).

Det er jo et fortræffeligt og simpelt betalingsmiddel, især i udlandet. Når man på hotel, restaurant eller i butik skal betale, giver man blot sælgeren sit kreditkort, han/hun trækker sig høfligt tilbage til baglokalet og udfylder dér en nota og trækker den igennem en "fluesmækker" sammen med kreditkortet og kommer så frem og beder om en underskrift. Efter sindrige udvekslinger i banksystemet bliver beløbet derpå efter en rum tid trukket på ens konto herhjemme.

I tidsskriftet "Juristen" har jeg i juni sat en advokat beskrive, hvad der også kan ske - og faktisk undertiden sker - ude bagved: Sammen med kreditkortet, trækker han/hun en ekstra 5-10 stykker, naturligvis uden iøvrigt at udfylde dem med fx beløb. Når den meget uhæderlige sælger så har fået en ægte underskrift af køberen, kan han/hun gå i gang med at øve sig i at efterskrive den, og når det mestres godt, udfyldes de gennem "fluesmækkeren" allerede trukne notaer med pæne store beløb. En måneds tid eller så senere bliver man herhjemme ganske alvorligt overrasket over de meget store træk, der pludselig sker på kontoen som følge af de falske notaer.

Hvis man ellers kan sandsynliggøre, at underskrifterne er falske, hæfter man naturligvis ikke for misbruget.

Men man får nogle besværlige timer eller dage med at få rensat ud for de falske konteringer. Så rådet er:

Sørg ved kreditkort-køb altid for at se, at der kun bliver trukket én nota gennem "fluesmækkeren"! "Fluesmækkerbenyttelsen" skal altså ske i salgslokalet.

Det fortælles i "Juristen", at sådanne beløbs-blanke gennemskrivningsnotaer med medfølgende skriftprøve går som varmt brød, ganske som der i Danmark findes et veludviklet marked for udfyldte checkblanketter. - Men på et fuldt checkhæfte kan der dog kun trækkes 25.000 kr. på bedragerisk vis; på et kreditkort kan det trækkes næsten ubegrænset.

Kreditkort er gode, men de skal bruges med fornuft.

Kilde: Ugeavisen,

Teknologisk Institut, 23-1987

Gode grunde til at holde op

Engang imellem finder man de mærkeligste undersøgelses-resultater, og det kan være lidt svært at se begrundelsen for overhovedet at starte sådan en undersøgelse. Her er en af dem.

Blandt 100 chefer - selvfølgelig i USA - spurgte man om årsagen til at de havde sagt deres stilling op. Og man fik bl.a. følgende svar:

"Jeg vil blive mere lykkelig som hundetræner, end jeg er nu som management konsulent".

"Nu hvor jeg ingen indtægt har, kan jeg slippe for at betale underholdningsbidrag".

"Jeg blev træt af selv at køre til arbejdet, og firmaet ville ikke betale taxa".

"Firmaet ville ikke låne mig kontoret en weekend, så jeg kunne holde min fødselsdagsfest".

"De forbød mig at tage en lille lur to gange om dagen".

"Mit kontor havde godt nok et vindue, men jeg kunne ikke lide udsigten".

"Min løn var så høj, at jeg følte mig ilde til mode".



Tag hånd om børnene

Nogle af vore børn kommer fra det nordvestlige Rwanda, der er et vanskeligt farbart bjergområde. På grund af højden er klimaet koldere end i det øvrige Rwanda. Børnene - der er mellem 3 og 18 år - bor hjemme, men mange har kun den ene af forældrene tilbage. Familierne hører til blandt de allerfattigste. For de fleste familier er det eneste eksistensgrundlag det udbytte, der kan høstes på et lille jordlod. Familierne lever i små lerklinede hytter - og vand må ofte hentes adskillige kilometer fra hytterne.

Projektet som vore børn er tilknyttet, samarbejder med den lokale sundhedsstation, hvor der skal betales et mindre beløb for hver konsultation. Medicin må købes, hvad familierne slet ikke har råd til. Der samarbejdes også med de lokale skoler, hvor børnene kan gå i 8 år. Det forudsætter dog, at der betales skolepenge, uniform, bøger, o.s.v.. I Rwanda har de indført skoleuniform (khakisæt til drengene og blå kjoler til pigerne), fordi mange af børnene ellers ville møde i lasede pjalter.

Hvad slås børnene så med?

DÅRLIG ERNÆRING, som kan føre til mangelsygdomme. På grund af overbefolkning er jordlodderne ganske

små. Jorden er stærkt eroderet og skylles med vandløbene ned i dalene og bort fra området. Derfor er jordlaget tyndt, udpint og udbyttes ringe. Kartoffelhøsten og den årlige høst af sorghum, ærter og majs, er langt fra tilstrækkelig til et dagligt måltid til hver. Overskud fra høsten til at sælge på markedet er der faktisk aldrig, så penge til skolegang eller arbejdsredskaber har de ikke.

DÅRLIGE BOLIGER. De fleste boliger er ganske små, har lerklinede vægge og er dækket med blade og halm. Når det regner, er der vådt indenfor, fordi taget er utæt. Møblementet består af nogle flettede sivmætter.

LÆGEHJÆLP OG MEDICIN er der ikke råd til og på grund af uvidenhed sender forældrene ikke deres børn til vaccination.

SYGDOMME. Uvidenhed om hygiejne, forurenset vand og en ringe modstandskraft er nogle af hovedårsagerne til børnenes mange sygdomme. F.eks. indvoldsorm og andre parasiter - tuberkulose og kronisk bronkitis. Allesammen sygdomme, der tærer på børnenes i forvejen sparsomme kræfter. Alt for mange dør - som små - på grund af fejlnæring, og fordi de ikke får lægehjælp.

Så det, at vi sponserer, er en virkelig god hjælp. Det hjælper til, at børnene får god ernæring, skolegang og den nødvendige sundhedspleje, og det er en rar tanke.

De tre V'er

Rwanda er et af verdens fattigste lande efter WHO's beregning. Det er Afrika's mindste uafhængige stat og samtidig det tættest befolkede. Det er lidt over halvt så stort som Danmark og har ca. 5 mio. indbyggere.

Landet mangler især de tre V'er: vand - veje og viden. Vi hjælper altså til med det sidste problem, og på lang sigt kan viden måske være med til at løse de to første (vand - veje)

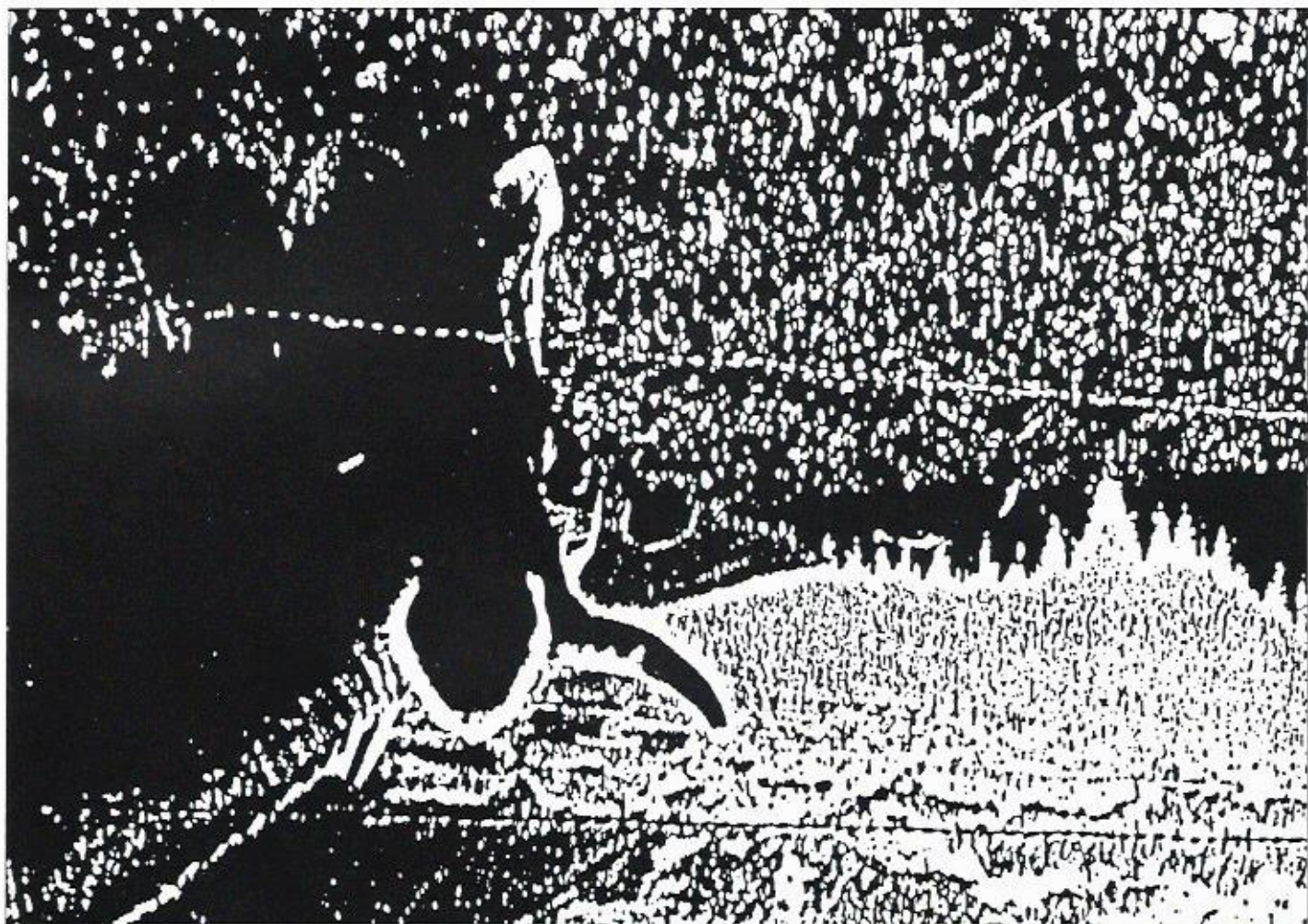
Lillian Svenstrup

Andelsbeviser

Kursværdi for andelsbeviser udgør pr. 31. august 1987: Sfr. 1.080,00.

Margit Golman

Vind 3 flasker rødvin



Hvad forestiller billedet?

Kan du se det ? Hvis du kan (eller tror du kan) så send dit svar til redaktionen, som blandt de rigtige svar, vil udtrække een vinder. Det kan oplyses at billedet forestiller noget typisk dansk, og er hentet fra et afsnit af en intelligenstest der omhandler rumopfattelsesevnen. Hvis du mener at have regnet den ud så LAD VÆRE med straks at fortælle "De andre" om det - lad Dem selv !

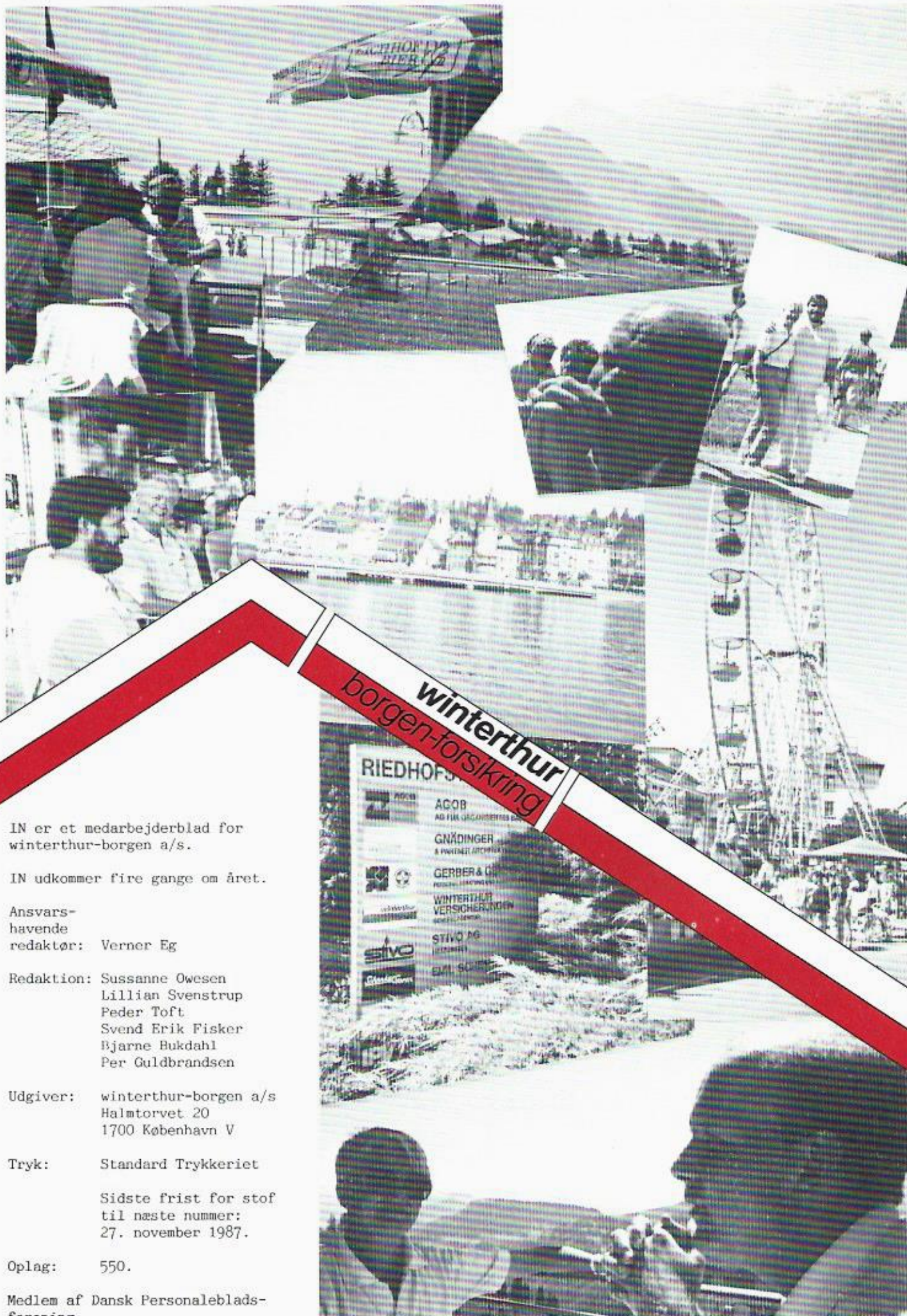
Per Guldbrandsen.

REDAKTIONEN

BILLEDET FORESTILLER _____

AFSENDER _____

KONTOR _____



IN er et medarbejderblad for
winterthur-borgen a/s.

IN udkommer fire gange om året.

Ansvars-
havende
redaktør: Verner Eg

Redaktion: Sussanne Owesen
Lillian Svenstrup
Peder Toft
Svend Erik Fisker
Bjarne Bukdahl
Per Guldbrandsen

Udgiver: winterthur-borgen a/s
Halmtorvet 20
1700 København V

Tryk: Standard Trykkeriet

Sidste frist for stof
til næste nummer:
27. november 1987.

Oplag: 550.

Medlem af Dansk Personaleblads-
forening.