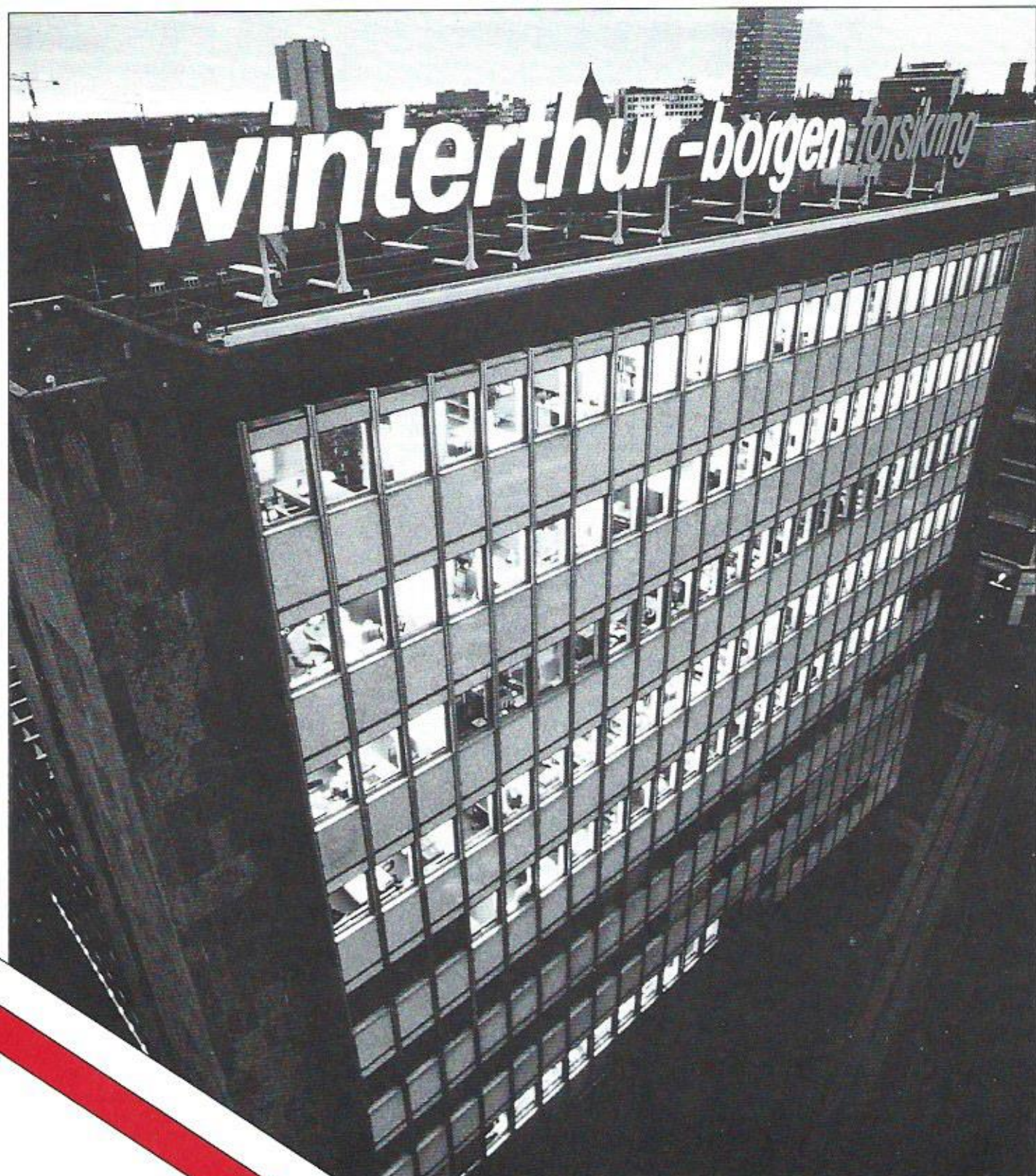
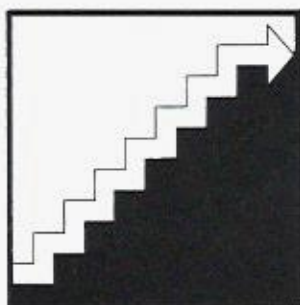


# **i**NTERN FORMATION



NR. 4, DECEMBER 1988





# INFO MØDET

Det kvartårlige informationsmøde for selskabets ledere afholdtes torsdag den 10. december 1988 i hovedkontorets kantine. Dette møde blev lidt af et historisk øjeblik i selskabets 125 årige eksistens, da adm. dir. William Malling for sidste gang - inden han den 31. december 1988 trækker sig tilbage for at påbegynde sin tredje alder, - bød velkommen til deltagerne.

Vicedir. Per Falk og systemudviklingschef Svend-Erik Havsager deltog i mødet for første gang, og blev derfor budt særligt velkommen.

Som første punkt på dagsordenen, fortalte direktør Malling om de afbrudte lønforhandlinger med assurandørforeningen. Men kunne ud over at have håb om, at der snart må findes en løsning, i sagens natur ikke fortælle meget andet, da der som bekendt er "tavsshed fra begge sider" i en sådan situation.

Herefter fortsatte William Malling med at redegøre for erhvervsprojektets resultater indtil nu. Det blev kraftigt understreget at arbejdet der foregår lige nu, er analysearbejde, som både skal være dybdeborende og dækkende før endelige beslutninger kan fremkomme.

På trods af mange sideløbende opgaver der havde været i sommerens og efterårets løb, var det dog lykkedes de fleste kommissorier under erhvervsprojektet, at nå så langt i det planlagte arbejde, at kun få møder mangler, før første fase kan siges at være færdig.

Når dette arbejde er tilendebragt, vil der blive givet orientering om resultatet til alle ansatte i et direkte skrift.

Vi skal have en trivselsundersøgelse konkluderede William Malling under næste punkt på dagsordenen.

Tony spindler redegjorde derefter for begrebet trivselsundersøgelse, og forklarede hvordan denne vil blive grebet an, når den nedsatte projektgruppe begynder at arbejde i begyndelsen af 1989.

Alle vil blive informeret om baggrund, metode, anvendelse m.v., og undersøgelsen vil være fuldstændig anonym, således at resultatet kan blive så positivt anvendeligt som muligt - men herom senere.

Jan Plenge fortalte, at han nu er gået igang med at få etableret "morgendagens" budgetsystem, men at blandt andet brugernes krav og ønsker også skal formuleres. Derfor vil der snarest blive afholdt interview-runder med de implicerede parter. Jan Plenge tilføjede, at det er den samme opstilling der anvendes i winterthur, som tænkes anvendt hos os. Formålet med det, er at gøre budgetteringen mere håndterligt, mere synlig og nemmere at følge op på - også ved J og M planens tilblivelse.

Budgetopfølgning skal ske efter en fastlagt aktivitetsplan, så ingen skal være i tvivl om hvad der på dette felt forventes af hver enkelt.

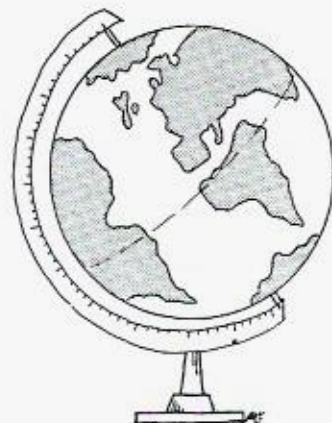
Hans-Henrik Sørensen ville i den forbindelse gerne have at vide, hvordan man skulle redegøre for indirekte omkostninger f.eks. driftsmæssige udlæg, som fordelte sig på mere end en enkelt post. Jan Plenge forklarede ved hjælp af eksempler, hvordan man kan anbringe disse omkostninger.

Afslutningsvis konkluderede Jan Plenge at budgettering skal foretages af den resultatansvarlige for hver resultatcenter, og ikke af økonomiafdelingen.

Per Hessel gav status på forsikringsforretningen. Den går ganske godt. Som alle ved, har der ikke været nævneværdige storme af betydning i løbet af året, og ekstreme skader har vi generelt også været forskånet for. Men som Per Hessel sluttede: "Der er en hel måned tilbage af året, så lad os holde begge ben på jorden".

Og med den altid gode påmindelse i baghovedet, sluttede 1988's sidste INFO-møde.

Tony Spindler



## Rundt i verden

Winterthur-Germany er gået i samarbejde med American Express i en direct mail kampagne. Kampagnen der bygger på årlige udbetalinger ved invaliditet, forventes at give 1.000 nye kunder.

Det er hensigten at intensivere det fremtidige samarbejde mellem Winterthur-Germany og American Express.

Winterthur-gruppens Amerikanske afdeling holdt åbent hus den 12. oktober 1988.

Begivenheden foregik i det netop færdigbyggede World Financial Center, og der var ca. 300 repræsentanter fra den amerikanske industri tilstede.

Winterthur-liv i Schweiz har ladet fremstille en brochure til sine store kunder.

Brochuren vil blive anvendt som salgsstøtte, og indholdet fortæller om winterthur's forskellige produkttilbud.

Redaktionen



# Nyt fra redaktionen

Nu er det tredje årgang vi tager fat på. Derfor synes vi, at der skal ske noget nyt.

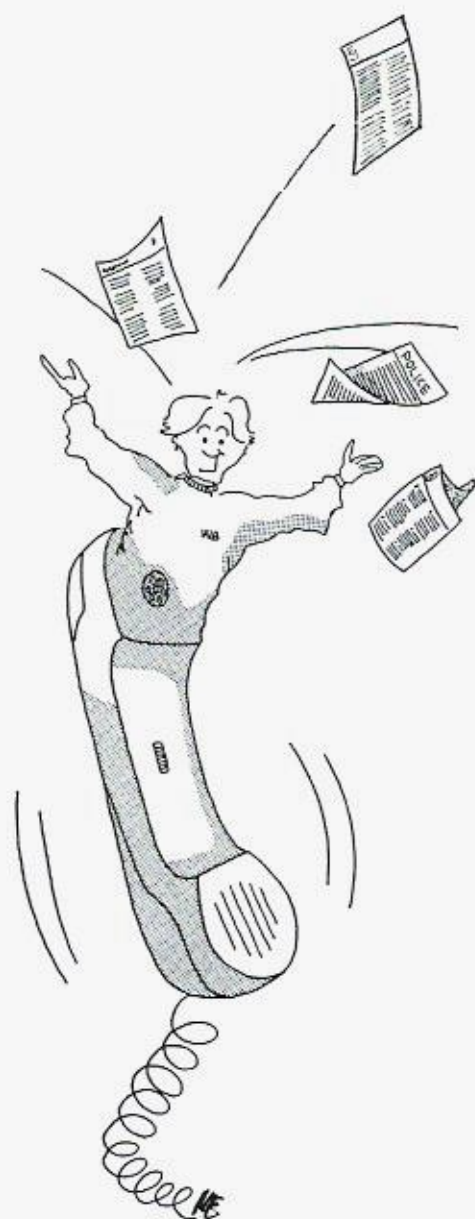
Fra første nummer i 1989 får "IN" et nyt look. Vi vil udkomme med en ny forside samt faste rubrikker.

De faste rubrikker kunne blive - en leder, jubilærer/fødselsdage, sportsforeningen, kontorbeskrivelser ("Mit job i WB"), saksede artikler, dialog (ros/ris) med mere.

Hvis du ønsker at få en fast

rubrik i "IN", så kontakt Lillian Svenstrup.

Som nyt medlem af redaktionen har Benny Birkholm, Herlev afløst Henrik Harder - "Velkommen Benny".



## Allo - allo!

Jeg opfattede grundprincippet som "Et godt forhold til andre mennesker".

Hvad er forudsætningen for succes i forretningslivet? Er det tilstrækkeligt at være flittig, have viden og at arbejde målbevidst? Når alt står lige - og forsikringerne bliver mere og mere ens - kommer det menneskelige element til at veje tungt på vægtskålen. Hvordan løser jeg opgaven, at gøre mig velset og accepteret? Det mener jeg kan gøres ved at huske:

### Smiger...

grundløs, overdreven ros bliver hurtigt gennemskuet og virker ubehageligt, derfor ros altid konkret og gør klart hvorfor.

### Oprigtighed...

er fundament i et godt forhold mellem mennesker. Mine omgivelser kan ikke forvente, at jeg siger alt, hvad jeg mener, men at jeg ærligt mener, hvad jeg siger.

### Loyalitet...

værdsættes af alle. En sætning som "det var ikke mig" er der ingen, der bryder sig om.

### Berettiget ros...

er den bedste måde at tænde et smil hos en anden person. Hvor tit glemmes ikke ord som "tak", "jeg har bemærket ...".

### Navnet...

opfattes af alle som noget meget personligt.

### Høflighed...

må ikke være fraser. Sand høflighed er omtanke og respekt for andre mennesker.

Når ovenstående flettes, opnår man en god menneskelig kontakt.

I telefonen er vore kommunikationsmuligheder begrænset til kun at tale - og lytte. Smilet er derfor en vigtig detalje i samtalen, fordi det kan fornemmes af kunden. Lyt veloplagt og begejstret - det smitter - sæt tempoet ned - tal lidt langsommere end du normalt gør - afbryd aldrig, når kunden taler.

For at få kunden til at føle sig i centrum og således skabe et godt samtaleklima, blev nedennævnte regler gennemgået.

- \* Tal mindst muligt
- \* Tal ikke om dig selv
- \* Tal ikke samtidig med kunden
- \* Tal et sprog kunden forstår
- \* Tal tydeligt og med smil i stemmen,

og sådan opnår du en god telefonbetjening:

- \* Lad aldrig kunden vente
- \* Præsenter dig
- \* Få straks navnet
- \* Gør samtalen effektiv
- \* Hav faglig viden
- \* Afslut venligt
- \* Hold altid en aftale.

Bruger vi ovennævnte 12 regler skulle vi kunne påvirke winterthur-borgens image positivt.

Har du selv været på dette kursus, vil du sikkert give mig ret - DET VAR BARE GODT! ellers glød dig til det måske bliver din tur.

Connie Nielsen/Odense afd.

Alle kontorassisterne i distrikt Sydjylland/Fyn har lige været til telefonbetjeningskursus hos Per Guldbrandsen. Kurset blev bygget over 3 videofilm (ejes af winterthur-borgen). Dette kursus var så godt, at jeg ønsker at alle får et lille referat.



# Et liv med

Interview med adm. direktør William Malling, der efter mere end 40 år i forsikringsbranchen trækker sig tilbage for at pleje sine fritidsinteresser.

**Hvordan kom du ind i forsikringsbranchen, og hvor længe er det siden?**

- Min far havde overtaget hvervet som ejer af Aug. Borgen fra sin far, og da tiden var inde blev jeg optaget som medindehaver sammen med min far, Aksel Malling. Det skete i 1950, og selskabet hed på det tidspunkt Aug. Borgen og var et rigtigt familieforetagende.

**Havde du haft nogen mulighed for at sætte dig ind i forsikring inden du startede som medindehaver?**

- Jo, det havde jeg da. I 1948 besøgte jeg winterthur i Schweiz. Det varede et år. Derefter var jeg på et kortere besøg hos Schweiziske National, som i parentes kan nævnes, er moderselskab til Trekroner. Autoforsikring var på det tidspunkt noget meget specielt, så for at jeg kunne vide noget om dette, besøgte jeg selskabet Motorunion, for hvilket selskab vi kun tegnede motorforsikringer.

**Men det var jo ikke kun Schweiz du trak på i din "oplæringsperiode"?**

- Nej, vi havde været generalagenter for det engelske Guardian i mange år, så dem måtte jeg også "studere". Det blev til et halvt år i London og Liverpool. Sidstnævnte sted havde Guardians transportsektion til huse. Nu var 1949 gået, så jeg skulle hjem og deltage i selskabets daglige arbejde.

**Hvad var det der gjorde, at I begyndte at "låne" jer mod Guardian og winterthur, som mere faste partnere?**

- Vi så den koncentration der opstod omkring de andre selska-



Festtalen 30. Sep. 1988.

ber, og den deraf mulige konkurrence.

Derfor besluttede vi at styrke selskabets eksistens i Danmark og solgte til winterthur.

**En ting må vi vide - hvorfor bor vi så på Halmtorvet?**

- Ja, det spørgsmål havde jeg ventet, men jeg kan godt fortælle dig, at det vel først er i de sidste 5 - 10 år, at spørgsmålet er blevet stillet så tydeligt, som det sker nu.

Historien er denne:

Vi var vokset ud af vore lokaler på Højbro Plads, og ingen forsikringselskaber måtte dengang selv bygge kontorhuse. I 1960-61 arbejdede jeg også med agentur for sprinkleranlæg for et stort engelsk firma, ved navn Mather og Platt lmtd. i Manchester. I den forbindelse kom jeg i kontakt med en advokat der repræsenterede et håndværkskonsortium, som skulle bygge på grunden her på Halmtorvet 20. Kontakten til advokaten skete, fordi der skulle installeres et sprinkleranlæg i kældergaragen. For at gøre en lang historie kort, enedes Guardian og winterthur om at købe dette hus af håndværkskonsortiet. Det var et såkaldt "spekulationsbyggeri", hvilket betød, at finish og kvalitet var mangelfuld, så de nye ejere måtte igang med at få sat det i en sådan stand, at standarden var i orden.

**Hvordan har antallet af medarbejdere udviklet sig?**

- Som med alle iværksætterprojekter startede det med nogle få ansatte, men da jeg kom til i 1950, var der vel lidt under hundrede ansatte. Det var både inden- og udendørsorganisationen.

I dag er tallet, som alle kunne opleve ved festen i Moltkes Palæ, blevet firedoblet.

**Hvad betragter du som nogle af de største begivenheder, du har været fadder til eller bidraget med?**

- Der har været mange begivenheder og mange oplevelser. Men skal jeg fremhæve et par stykker må det vist være disse: Gennemførelsen af byggeriet, inden vi skulle flytte fra Højbro Plads til Halmtorvet, og så selve flytningen af hele virksomheden. Det minder mig om, at da vi flyttede også gik fra at bruge adresseringsanlæg med plader til at bruge hulkort.

(adresseringsanlægget var bortset fra regnemaskinen den eneste automation som fandtes). Hulkortafdelingen flyttede som den første afdeling ind i den nye bygning, ca. 3-4 mdr. før alle andre.

I 1969 var jeg med til at gennemføre en strukturændring, for at forenkle arbejdsgangen med de mange udenlandske repræsentationer. Det blev til et fælles selskab - nemlig winterthur. 1974 var året hvor vi forøgede vort produktudbud til også at omfatte livsforsikringer i eget regi.

**Jeg har hørt at du også stod bag dannelsen af Forsikringselskabernes Data Central (FDC). Hvad er det for en historie?**

- Vi så hvad de "store" var i færd med at gøre, og var klar over faren ved ikke at foretage os noget. Derfor tog jeg initiativ til at kontakte nogle andre selskaber, om hvem jeg vidste, at de muligvis ville være interesserede i at tænke langsigtet.



# forsikring

Resultatet blev at FDC så dagens lys i 1965. Den behandlede datamængde var på størrelse med Baltica's på daværende tidspunkt.

## Hvem havde du så fået med i samarbejdet om FDC?

- Foruden os var der Fjerde Sø, Danske Grundejeres Brandforsikring, Trekroner og senere kom Alka også med.

Når jeg sådan tænker tilbage, kan jeg ikke lade være med at udtrykke hvor fantastisk, jeg synes det har været, at være med i denne tekniske og forretningsmæssige udvikling. Så at sige fra "plader til PC".

Dertil kommer at Aug. Borgen var det første general agentur, der havde en landsdækkende organisation, en ikke helt ringe præstation på den tid.

Alt i alt må jeg sige, at det er gået den rigtige vej igennem alle disse år, således at vi idag har et selskab der med de ressourcer der rådes over, burde kunne skabe en god fremtid, for såvel selskabet som dets medarbejdere.

Det er jo netop det, der nu sker, som skal bringe jer og selskabet ind i en ny epoke. Det jeg hentyder til, er naturligvis Erhvervsprojektet og alle de andre tiltag, som I kommer til at gøre, før I kan sige at selskabets videreførelse er lykkedes.

## Er der noget særligt, du gerne vil fremføre omkring vore kommende ændringer og tiltag?

- Jeg vil gerne opfordre jer alle til åbent og engageret samarbejde, og i fælleskab bidrage til selskabets videre fremgang.

Jeg vil ligeledes bede jer bakke den nye ledelse op, således at vi får mere gang i team-work og de ressourcer, som er en meget vigtig del af selskabets aktiv.

## Hvordan ser du på din tredje alder?

- Det er naturligvis altid svært, pludseligt at stå der hvor døren lukker sig bag en, men jeg har jo selv planlagt datoen, og dermed vænnet mig til tanken.

Derudover vil jeg da ikke lægge skjul på at ansættelsen af de mange nye medarbejdere i selskabet gennem de seneste år, har betydet, at et generationsskifte er gennemført. Men - lidt vemodigt er det nu.

## Hvad skal du så lave, når det bliver den 1. januar 1989?

- Jeg har altid holdt meget af at gå på jagt, spille bridge, sejle og spille tennis, så på disse områder vil jeg være god ved mig selv og måske ligefrem forbedre mine egne præstationer. Der er jo nogen der siger, at øvelse gør mester.

## Vil det sige, at du trækker dig fuldstændig tilbage til privatlivets fred?

- Nej, jeg har planer om fortsat at være aktiv i nogle af de bestyrelser jeg sidder i idag.

## Hvordan vil du tage afsked med selskabet og hvornår sker det?

- Jeg holder en reception mellem jul og nytår, men har ikke fastsat datoen endnu, men I skal nok få besked når den kendes.

## Når jeg nu har siddet og lyttet til dig, ser jeg mange kendetegn ved dette selskab, som er en utrolig styrke.

I startede med og forblev internationale. I gik med da der skulle sammelægges. I udvidede da I troede på fremtiden, og I byggede på kvaliteten. I er gået foran inden for edb-udviklingen, i hvert fald i starten.

Er det ikke nogle af de egenskaber som har skullet anvendes for at gøre det forannævnte, som nu skal anvendes for at give erhvervsdrejningen det rigtige skub?

- Jo, det har du ret i. I skal trække på det bedste fra Aug. Borgen og winterthur-borgen og tilpasse det med winterthur's styrke, så er I godt på vej ind i år 2000.

Bjarne Bukdahl

EDB

Vi er nu lykkeligt over begyndelsen og godt i gang med at planlægge stem-version 2, som formentlig kan tages i anvendelse pr. januar 1971. På agentursiden - agenturafregninger, tegningsstatistik m.v. kører vi allerede på version 2. Idet agentur oplægget som følge af indførelsen af kiloskat er ændret i overensstemmelse med nye krav.

Hvordan overgangen til EDB forløb, har du kun historisk interesse bortset fra, naturligvis har og fortsat skal lære af fejl. Og vi må vel sige, at vor overgang EDB har været heldigt gennemført, specielt når det tages i betragtning, at det mest FDC har konstrueret og anvender, er det mest integrerede, som findes blandt forsikringssekskaber i dag.

Mest imponerende er vel den automatiske som finder sted i mange situationer, automatisk beregning af stempelafgift, hvor periodisk så bekvemt og hurtig som I dag.



og meget mere, I har i dag tilnærmelse moderne system. Naturligvis har været sig som forvorige program heder med tillæ som følge af f sande Storm på på - især om lages, at ydre gunstige systemet - mange tarifændringer, som er sket i planerings- eller igangsdriftsperioden, 2 gange ny tarif i auto med ændring af bonusbestemmelser m.v. og nye ulykkesforsikringsregler for blot at nævne nogle enkelte forhold. Hver ændring kræver fornyet planlægning og skrivningsprogrammer o.s.v.

den, ... diverse formularer læggerens ... dem til maskinskrivningskapacitet og korrekt og fyldstgørende ... økonomiske midler, man har investeret i ...

... de daglige brugere - sagsbehandlerne - som er en del af EDB-systemet, og som anvender systemets formularer, m.v., og kun, hvis også de er oplydt, vil en guidet produktion kunne ...

... indtil nu investeret i EDB-systemet, dels i indførelsen af stem-version 2 b, og dels i den virkelige glæde og gavn, som naturligvis ikke så langt fra det tæleskærme bliver et dagligt brugerpunkt, og som dermed er et vigtigt led i sagsbehandling og kundetilbedrift.



# Der sad . . .



..eller historien om en ikke helt almindelig form for sponsorstøtte fra Winterthur-borgen!

I et vejr meteorologisk institut betegnede som stormende kuling med vindstød på omkring 22 m/sek. gennemførte spejderne fra 1.Køge Gruppe, Det Danske Spejderkorps, en temmelig bemærkelsesværdig sejlads. Med støtte fra blandt andet kantine på halmtorvet samt flere medarbejders privat hus-holdning, lykkedes det at fremstille en flåde bygget af 15.155 mælkekartoner.

Flåden holdt sig flydende i tre en halv time med 102 spejdere ombord en råkold september dag.

Om det var underholdende? Jo, da!!

Forud for sejladsen - der forhåbentlig resulterer i

optagelse i Guinness Rekord Bog - var gået flere måneders arbejde med indsamling af kartoner, limning af kartoner, organisering af sponsorstøtte og alverdens uforudsete hændelser.. sidstnævnte viser bare at projektet ikke var kedeligt, men en helt ny udfordring, som altid medfører et vist risikomoment!

Derefter kom transporten af en flåde på 6 x 8 meter gennem Køges gader under overvågning af politi og Falck, og sidst - men ikke mindst - søsætningen.

Men det lykkedes! 102 sodavand, 306 sandwiches og et unævneligt antal kilo slik og kiks senere kunne 102 mere eller mindre forkomne spejdere gå i land - velvidende at DE var noget særligt.

En ting er at sidde på en mælkekartonflåde i tre en halv time i silende regn og bidende kulde, en anden ting er det at stå inde på land og forsøge at holde 102 menneskers humør oppe og få dem til i beherskede bevægelser at holde varmen. En ting, der er værd at bemærke i disse "erhvervs-projekt" tider. Man kommer nemt til at implicere et stort antal mennesker, som man er tilbøjelig til at betragte som "mængden". Men man er meget afhængig af "mængden", og skal hele tiden sørge for at de føler sig som en del af projektet - det skal også være deres projekt!

Malene Erkmann



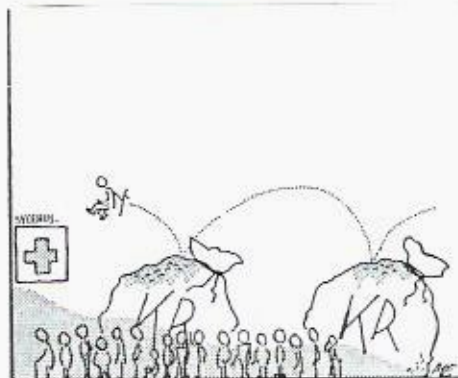
## Nyt produkt

I radioavisen kunne det forleden erfares, at forsikringsoplysningen havde givet næring til en ny produktidé.

Patient-forsikring skal sikre at danskerne i fremtiden kan blive opereret for blandt andet grå stær og slidt hofte på

privathospitaler og eventuelt Rigshospitalet - uden ventetid, men til kontant betaling. Årsagen er den begyndende nedgang i kapaciteten på de offentlige sygehuse, som ventes at blive stadig værre.

Redaktionen







Inger Vestergaard,  
Global Moms Service.

# Global moms service

- iværksætter uden grænser

Efter at der i en tid har været lidt stille omkring iværksættere i distrikt Nordjylland, er der nu igen ved at kunne spores stigende aktivitet i denne gruppe af potentielle initiativtagere. Alene i fjerde kvartal 1988 har distriktet medvirket ved tre kurser med deltagertal varierende fra 12-15 stykker op til 150. Teknologisk Institut, Aarhus, har stået som arrangør af kurserne, og udover winterthur-borgen har der medvirket en kreds af lokale rådgivere som revisor, advokat, pengeinstitut med flere. Der er knyttet mange udmærkede kontakter på kurserne, ikke mindst til rådgiverkredsen - og resultaterne begynder nu at melde sig gennem henvendelser om tegning af forsikring.

En af de nye spændende iværksætterkunder hos winterthur-borgen er firmaet, GLOBAL MOMS SERVICE i Aalborg. Firmaet startede op i det små april 1988, men er nu etableret i lyse og venlige lokaler på Vesterbro, hvorfra kontakter skabes til danske eksportfirmaer og udenlandske toldmyndigheder. Og hvad arbejder man så med?

Jo - firmaets "speciale" er indgående kendskab til EF-landenes lovgivninger omkring moms. Dette kendskab sælges "ud af huset" til såvel danske som udenlandske eksportfirmaer. Og vil disse så købe? - Ja, mon ikke!!

Efter lidt indførelse i firmaets arbejdsområde er sagen oplagt, så forstår man, hvorfor såvel fordøren til kontoret som telefonen flere gange har været ved at give efter for presset fra de mange interesserede købere. Og hvorfor så den store købelyst?

Hvert år bruger danske eksportfirmaer masser af kroner på fremstød i nye salgsmarkeder. Omkostninger som messeudgifter, hotel, dieselolie, benzin, autoreparationer med flere er belagt med moms. Denne moms har siden 1981 kunnet tages hjem igen fra det pågældende lands toldvæsen, men...men...men!!! Da de forskellige EF-lande også har forskellige momsregler og -satser, har det for de ansøgende firmaer hver gang været en sand "papierkrig" før pengene var hjemme. Med baggrund i hjemtagelseomkostningerne og papirvædet har resultatet for de fleste udviklet sig til, at man betragter momsudgifterne som "tab". Og så er vi tilbage ved Global Moms Service.

Firmaets daglige leder, Inger Vestergaard, har simpelthen gjort sig til ekspert i alle de forskellige nationale momsbestemmelser - og nu tilbyder man så kunderne at klare alt omkring hjemtagelse af moms-pengene, selvfølgelig mod betaling (beskedne 12%). Med lidt hovedregning skulle det så give 88% direkte i firmakassen! - ikke mærkeligt at økonomicheferne rundt i firmaer som Dancall Radio, Sadolin og Holmblad med mange flere er meget begejstrede for den nye iværksætter.

Udover det rent praktiske ved hjemtagelse af refusioner tilbyder Global Moms Service også at føre momsregnskab for danske firmaer, der er momsregistrerede i Vesttyskland, og endelig rådgiver man sælgere og lignende angående, hvorledes bilag skal være påtegnet, for at de forskellige landes myndigheder vil godkende dem.

Man kan med starten af Global Moms Service konstatere, at det eksportierende erhvervsliv har fået en professionel rådgiver, der vil være til stor hjælp såvel nu, som når det "indre marked" kommer.

Sv. E. Fisker,  
Aalborg.





# WBBI

## firmasport i winterthur-borgen

Det er med glæde, at vi i Sportsforeningen har konstateret den fremgang, der er sket. Det gælder både tilmelding og aktiv deltagelse i de enkelte idrætsgrene.

Vi skal her resumerer, hvordan den forgangne sæson samt den nuværende er forløbet.

### WORK OUT

Denne afdeling er idrætsforeningens største. Der er 33 tilmeldte som udfolder sig under Katja Joost faner. Der afholdes work out hver mandag fra kl. 16.30 - 17.30 på Gasværksvejens skole, og de har lige holdt juleafslutning, som der kan læses om andet steds i bladet.

### ATLETIK

I foråret var der atletikstævne på Østerbro Stadion. Dennis Jørgensen, skadeafd. og Henrik Stage, pol.privat var tilmeldt 3 forskellige grene (100m, 400m og længdespring). De blev nr. 2 og 3.

Der blev også i foråret afviklet Triathlon i Hørsholm. Programmet bestod af 400m svømning, 18 km cykling og 3,8 km løb. Også her deltog Dennis Jørgensen og Henrik Stage. De var i mål på henholdsvis 1 time og 19 min. og 1 time og 14 min. De professionelle brugte ca. 1 time, men de brugte heller ikke tid på omklædning imellem de forskellige øvelser. Så det var faktisk flot klaret.

Den 1. oktober 1988 opnåede Jørgen Holm, regnskabsafd. en

flot første plads i orienteringsløb for Old boys. Han sejrede sikkert 3 min. foran nr. 2, og Jørgen Holm kan nu smykke sig med titlen Forsikrings idræts-klubbens (F.I.K) mester.

### BADMINTON

Her har de også klaret sig flot. De vandt Københavns Funktionæres Idrætsunion (K.F.I.U) holdturnering og rykkede en række op. I øjeblikket ligger de i toppen.

### BORDTENNIS

I sidste sæson klarede holdet en flot 3. plads i holdturneringen for Old boys. I nuværende sæson går det også forrygende godt, de ligger klart på en 1. plads. Det skyldes, at de har vundet alle kampe. Hvis du er medlem af Idrætsforeningen står der et bordtennisbord i kælderen på hovedkontoret, som kan bruges frit efter arbejdstid.

### SVØMNING

Her har vi kun 2 aktive svømmere og der savnes flere kollegaer med den samme interesse.

### DART

Der spilles hver anden torsdag og her kan vi også oplyse, at der er opsat 2 dartskeer i kælderen på hovedkontoret. Så vi håber, at der nu er skabt nogle bedre rammer for darts spillerne. Iøvrigt forsøger man at komme til at deltage i nogle stævner i den kommende sæson.

### FODBOLD

Her kunne vi godt have ønsket os at det gik lidt bedre. Men de er godt på vej, for de har alle den samme gode indstilling - "tab og vind med samme sind". Kammeratskab, sjov m.m. prioreres højt og holdet har dog vundet nogle enkelte kampe. Iøvrigt er de i fuld sving med indendørs-turneringen - pøj,pøj.

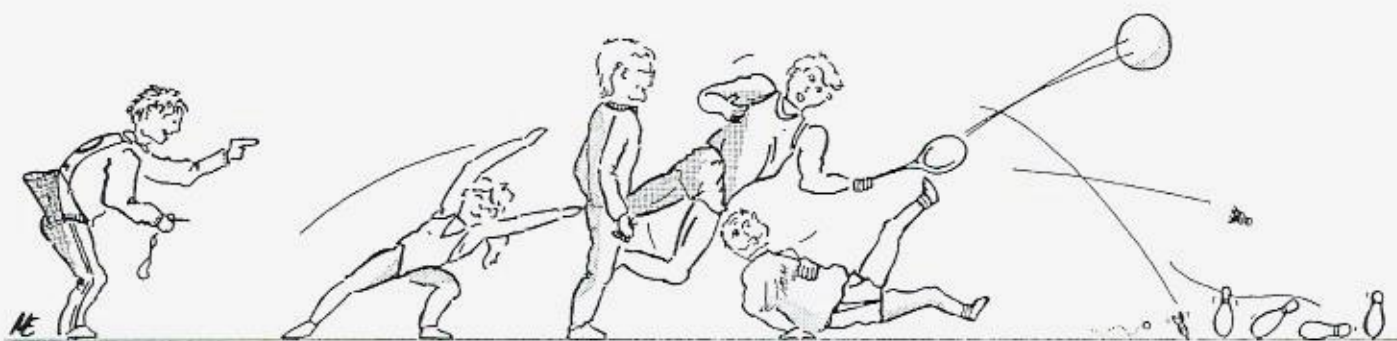
### BOWLING

I sæsonen 87/88 blev der deltaget i K.F.I.U's holdturnering, hvor holdet med en overbevisende indsats blev vinder af serie A3.



3-timers stævnet





Som følge af at vi vandt, rykkede vi op i kvalifikationsrække 2 (lige under 3. division). Udover holdturneringen har der været deltagelse i andre stævner blandt andet et "3 timers stævne". I den anledning var der blevet skænket 3 sportstasker og 3 rygsække af salgsafdelingen, som skulle bruges som præmier. Vi takker mange gange for gaverne og kan fortælle, at firmaet fik masse reklame via højtalerne og at præmierne vakte glæde blandt dem der var de heldige vindere.

I den nuværende sæson er der tilmeldt 2 hold til K.F.T.U.'s holdturnering og de ligger flot på en 3. plads ud af 6 hold.

Følgende artikel er sakset fra K.F.I.U-bladet.



#### Serie A 3

Er der nogen der kan stoppe Hans Henrik og Kompagni fra WBI. På en klar førsteplads så længe jeg kan huske, og de vil helt sikkert kunne gøre sig gældende i Kva. 2 som de nu rykker op i, bare se på deres imponerende keglefald. KBC1 det eneste hold der kunne følge lidt med, medens HHH1 og DDB6 måtte lade keglefaldet være afgørende for deres indbyrdes placering. AS (Amagerbanken) ville åbenbart (forhåbentlig kun foreløbig) slutte med manér i KFIU og overlod sidstepladsen til PB2.

	kampe	kegler	point
WBI .....	10	20652	76
KBC1 .....	10	19290	59
HHH1 .....	10	19672	44
DDB6 .....	10	18727	44
AS .....	10	19453	40
PB2 .....	10	19653	37

Når dette blad læses, har det årlige julebanko været afholdt. Også her er der stor tilslutning. Og med håber om et godt bankospil med glade vindere og lige så glade tabere, ønsker sportsforeningen alle en glædelig jul samt et lykkebringende nytår - på gensyn.

Så hvis du har spørgsmål eller har lyst til at være med kan du henvende dig til:

- Atletik** -Henrik Stage lok.135  
**Badminton** -Anne Rasmussen lok. 167  
 Leo Panduro 02-43 22 88  
**Bowling** -Tony Petersen lok.217  
**Bordtennis** -Erik Bøhg Andersen lok. 220  
**Dart** -Michael Jensen lok. 247  
**Fodbold** -Jørgen B. Theter (udendørs) 02-92 22 88  
 Dennis Jørgensen (indendørs) lok. 194  
**Svømning** -Konny Olsen lok.229  
**Work out** -Katja Joost lok.222

#### Bestyrelsen pr. 1.12.88

- Formand** -Tony Petersen  
**Sekretær** -Michael Jensen  
**Best.medl.** -Linda Jensen  
 Leo Panduro  
 Dennis Jørgensen  
**Kasserer** -Malene Jørgensen  
**Suppleant** -Anne Rasmusen

Tony Petersen

## Opfordring:

## Ud på det dybe!

Vil du gerne have et afslappet forhold til ophold i vandet - vil du lære at svømme - så kan K.F.T.U.'s svømmeundervisning anbefales.

Der er flere muligheder:

**Emdrupbadet:** Mandage, 19.30 - 20.45, instruktion for begyndere, motionister, konkurrencesvømmere og vandgymnastik.

**Sundbybadet:** Tirsdage, 19.45 - 20.45, samme program som i Emdrup.

**Vesterbro-badet** : Fredage, 17.00 - 19.30, ingen instruktion, derfor kun for øvede.

I løbet af vinteren er der forskellige små løb, som for eksempel "test dig selv", distancesvømning og firmaholdsvømning. Så det er blot at komme op fra stolen og ud på det dybe.

Kontakt WBI for tilmelding.

Konny Olson.



# Ny adm. direktør

Pr. 1. januar 1989 tiltræder vores ny administrerende direktør Claus Henrik Valentiner.

Claus Valentiner, der er 52 år, har i allerhøjeste grad forudsætninger for at bestride jobbet i winterthur-borgen a/s.

Her lidt om den praktiske baggrund:

- 1963 til 65 sekretær i udenrigsministeriet
- 1965 til 70 direktionssekretær i De Gjensidige forsikringselskaber "Danmark"
- 1970 til 73 underdirektør i "Danmark"
- 1973 til 78 vicedirektør i Tryk-forsikring
- 1978 til 80 Adm. direktør i det Almindelige Danske Ejendomsselskab A/S
- 1980 til 86 direktør i Kgl. Brand, Kgl. Brand Liv samt Dan Liv
- 1986 til 88 Adm. direktør i Dansk Management Center.

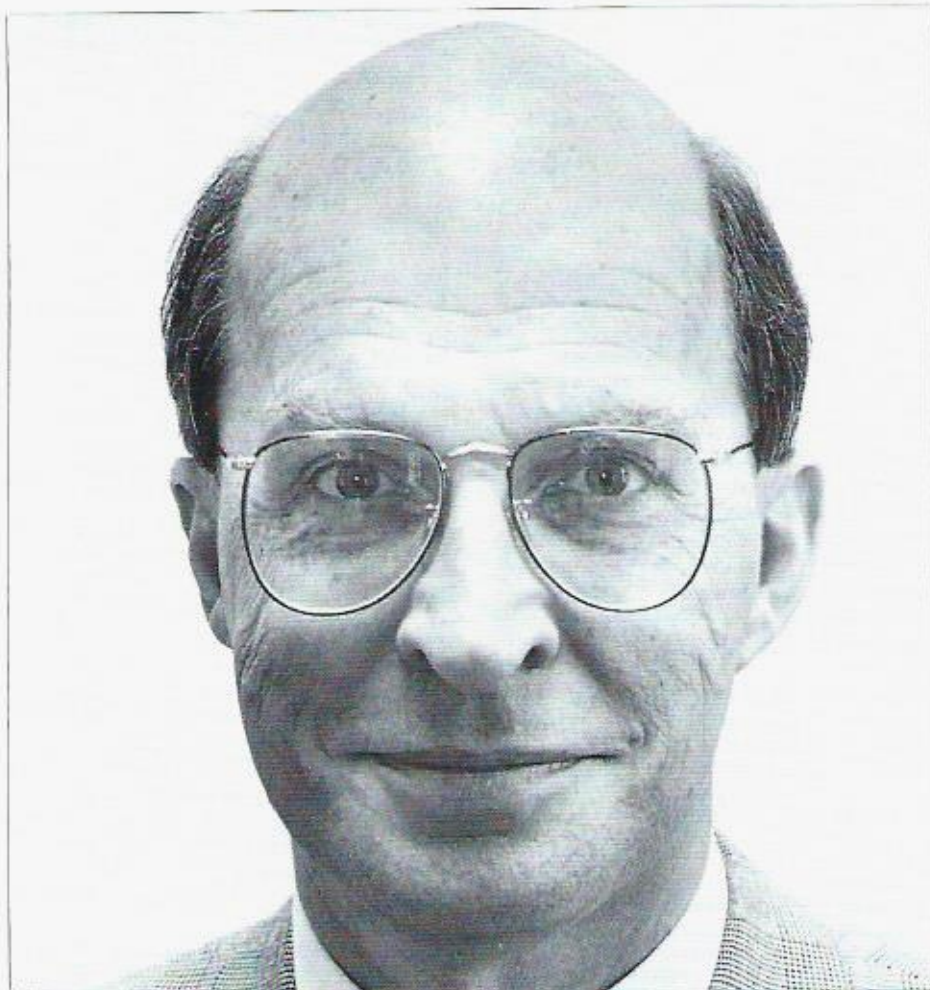
Og nu Adm. direktør i winterthur-borgen a/s.

På spørgsmålet om, hvor lang tid man så kan vente at Claus Valentiner vil være i winterthur-borgen a/s svarede han:

- Jeg betragter virkelig dette som mit sidste job, og der er så mange opgaver at tage fat på, og samtidigt betragter jeg winterthur-borgen a/s som et førsteklases tog.
- Alt hvad der hedder forsikring fascinerer mig, idet det har med mennesker at gøre - vi sælger sikkerhed og tryghed omkring personer, - teknik, og service.

## ER DU EN GOD LYTTER?

- Jeg mener det er væsentlig, at kunne arbejde i et teamwork, ingen kan jo noget alene, hvis man lytter engageret og aktivt får man et bedre samarbejde. Dermed ikke være sagt at man ikke kan være dominerende, jeg er nem at begejstre, men samtidig



Claus Valentiner - jeg spiller altid med åbne kort.

også god til at motivere, jeg har aldrig været bange for at komme med 200 ideer selv om det så kun er een, der bliver gennemført. Min lange erfaring har lært mig at sortere.

- Jeg spiller altid med åbne kort, og jeg tror, at man rolig kan sige, at jeg er kendt herfor. Det har selvfølgelig både sine plus og minus sider fordi man så kan blotte sig, men det vil jeg hellere end at spille med lukkede kort.

Claus Valentiner fortalte endvidere, at han vil gøre alt for at winterthur-borgen a/s fortsat kan have en synlig ledelse. En dy-

namisk leder "gør hvad han siger". Hvis ikke mistes troværdigheden.

## HVORDAN TROR DU WINTERTHUR-BORGEN A/S SER UD OM 3 ÅR?

- Jeg tror winterthur-borgen a/s vil fortsætte den gode linie. Som positiv har været de senere år, hvis man ser bort fra EDB situationen i 1987.

- winterthur-borgen a/s vil måske blive forandret set udefra. Vi har først vores erhvervsprojekt, hvis hovedstrategi er erhverv og vi skal være danmarksmestre i nicheerhverv, men således at erhvervssælgere stadig kan afsætte person/ og privat-



forsikring på vores udvalgte målgrupper.

- Der skal være markedsføring på erhvervsmarkedet via vores assurandører, mens jeg kunne forestille mig, at en del privatforsikring afsættes via direct-mail.

- Der er ingen tvivl om at vi vokser, men hvis vi skal være større, skal det være en styret vækst, hvor teknologi, uddannelse, og samarbejde følges ad, og hvor vi støtter hinanden, ellers kan det blive en for-dyr-vækst.

#### HVAD ER DIN FØRSTE HOVEDOPGAVE?

- At gennemfører erhvervsprojektet, derefter lave en strategi for personforsikring, og ikke mindst et projekt på privatmarkedet som støtte til vores privattegnere.

#### GÅR DU IND FOR AMERIKANSKE LEDELSESTEORIER?

- De teorier, der bruges i USA i dag er forsket og undersøgt omkring amerikanske forhold, og det kan ikke umiddelbart overføres til danske forhold, vi skandinaver er anderledes, vi har en anden kultur, og skal selv sagt af den grund havde en anden ledelse, der er tilpasset vores forhold. Jeg kan heller ikke lede winterthur-borgen a/s som jeg f.eks. ledede i mine tidligere selskaber, der er også forskellige kulturer, og det er også, en helt anden tid vi lever i.

Claus Valentiner, som er ud af en officersfamilie, værdsætter sit privatliv meget, han har aldrig søgt at komme i den blå bog idet hans filosofi er den, at lade dem blive set som vil ses, så lad os andre havde vores privatliv.

I fritiden bruges meget tid på løbeturer, cykling, og skiløb. Men ikke mindst bruges tid på forsvaret, hvor Claus Valentiner er oberstløjtnant af reserven i Livgarden og for tiden tjenestegør som chef for IV Livgarde Batalion, derfor vil man også kunne se Claus Valentiner i fuld uniform på jobbet.

Til sidst fortalte Claus Valentiner, at han havde et godt indtryk af winterthur-borgen a/s, og at det for ham stod som et kvalitets-selskab, og ikke mindst havde han følt sig godt modtaget overalt i selskabet og i Schweiz.

Bjarne Bukdahl

# Dennis 2.a



-lige ankommet til første sal.

Den 22. september tog vi toget til min mors arbejde, og turen var god.

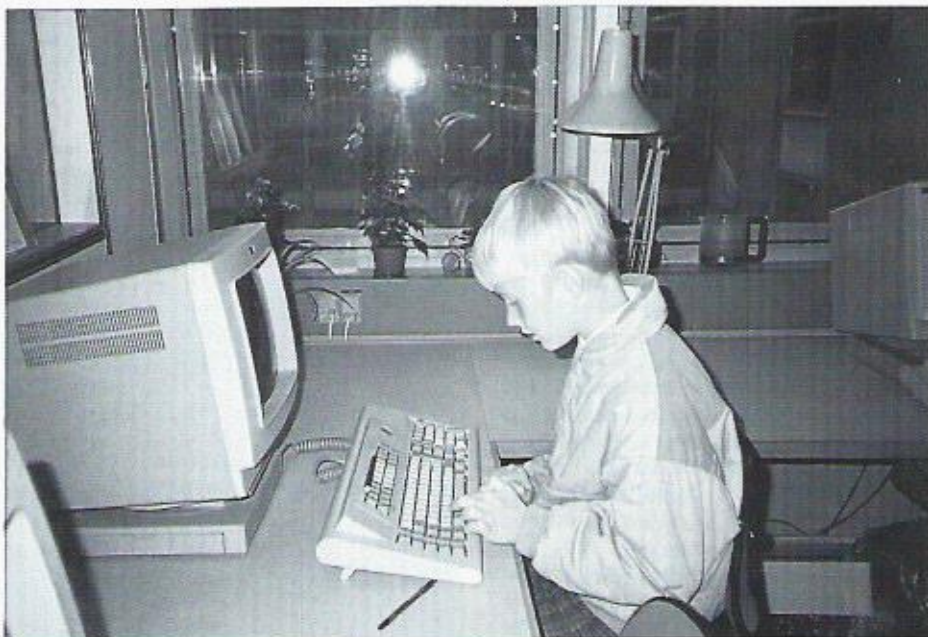
Da vi ankom kørte vi i elevator op til 1. sal. Her sad nogle telefondamer, der ringede efter min mor. Derefter blev vi fotograferet af Lillian.

Så kørte vi op på 4. sal, hvor min mor arbejder med edb.

Så spurgte Jakob om der kun arbejdede mænd her i afdelingen. Der var en hel masse store maskiner der kunne tænke. Vi så også min mors kontor.

Der var også en lille computer som vi fik lov at skrive vores navne på. Af firmaet fik vi sodavand og en konvolut med en kuglepen og en nøglering i. Vi sluttede af nede i forhallen med at kigge på verdenskortet, der kunne vi se hvor der lå winterthur-bygninger.

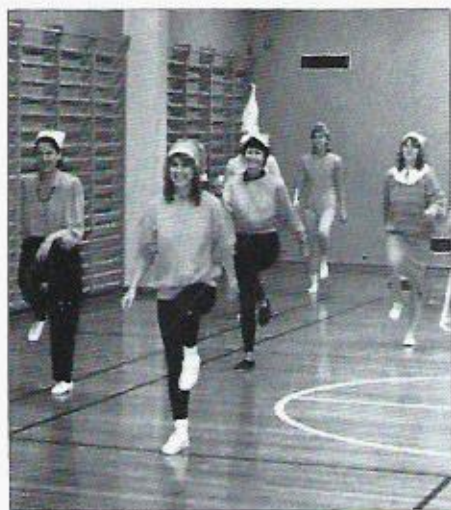
Dennis 2.a



-vi prøvede at skrive vores navne på en computer



# JULEBAL I NISSELAND



Motionsnisser.

Work-Out holdt julebal d. 5.12. 1988 på Gasværkvejens skole, hvor 25 glade nissemand og piger var mødt op. Mindste-kravet for deltagelse var en nissehue, men de fleste havde dog alligevel gået klædeskabet igennem og fundet deres gamle nissetøj frem.

Vi startede alle med en lille juleudfoldelse af gymnastik og prøvede også kræfter med at danse "Limbo" (svært fandt vi ud af).

Efter at have danset og sunget om det købte juletræ kom vi til aftenens hovedpunkt - æbleskiver og gløgg, og midt i al herligheden, hvem dukkede så op -

JULEMANDEN selvfølgelig. Han havde gaver med til alle, som han delte ud, med ønsket om en god jul og et godt nytår.

Til slut vil jeg rette en stor tak til Stig og Tony fra skadeafd., som fungerede som fotograf og julemand.

Yderligere tak til alle jer, der har været med i 1988 og som gav mig så flot en julegave.

Jeg håber, at alle vil møde ligeså flittigt op igen i det nye år, hvor vi starter den 9. januar 1989.

Glædelig jul og godt nytår.

Katja Joost

# ASBEST

Der startede et helt nyt kapitel om faren ved at arbejde med asbest den nat i november, da winterthurborgens erhvervskunde, VVS-Comfort Aalborg, fik ubudne gæster. Tyve skaffede sig adgang til virksomheden gennem opbrydning af et vindue. Vel inde gik turen først til lageret, hvor et skærebrænder-anlæg blev fundet frem. Herefter gik tyvene igang med at klippe gulvtæppet ud i passende stykker beregnet til afdækning af vinduer og døre - og så var man klar til det store kup!

Øjnene var rettet mod virksomhedens 1500 kg tunge pengeskab. Bevåbnet med skærebrænderen startede kampen, og efter en del bøvl fik man skåret hul ind til "guldet". Bøvlet bestod blandt andet i noget pulver, der ved opbrydningen væltede ud af pengeskabsdøren. Men hvad! - livet som tyveknægt indeholder jo også ulemper!

Efter endt gerning forlader tyvene stedet med byttet - og måske helt uden anelse om, hvad de egentlig har stukket næsen i, bogstavelig talt.

Virksomhedens indehaver opdager tyveriet næste morgen, politi tilkaldes - og det er en af betjentene, der fatter mistanke til alt det pulver, der nu er spredt grundigt rundt i lokalerne. ISS tilkaldes - og dommen falder hurtigt, pulveret er ASBEST. Der blæses alarm - og den videre "kamp" foregår i rumdragter, lokalerne forsegles, og den helt store renselsesproces iværksættes. Men det er en helt anden historie, som skadeafdelingen sikkert vil kunne fortælle bedre om.

Nu skal der jo ikke herfra hoveres eller moraliseres, det vil vi i stedet lade Aalborg Stiftstidende om, for i deres artikel om kuppet slutter journalisten med at ønske tyvene "på gensyn" på lungeklinikken. Ja tilværelsen kan være ubarmhjertig!

Sv.E. Fisker,  
Aalborg.



VVS - Firma er igen pakket ud



# NYT FRA MARKETING

Hvilken situation kræver en kranvogn på 36ton, der kan løfte 3 personer 115 m op i luften, en polititilladelse til at afspærre Halmtorvet i 2 timer, 2 politifolk m/motorcykel + 5 personer med roller som: fotografer, reklame og marketingfolk og ikke mindst 3 kander stærk kaffe?

Løsning: En optagelse til et nyt billede af hovedkontoret.

I forbindelse med udarbejdelse af nye marketingtiltag, såsom ny erhvervsbrochure, liv og privatforsikringskampagner blev det besluttet, at de gamle billeder af Hovedkontoret ikke mere gav det rette indtryk. F.eks. er næsten alle de bilmodeller, som kører på gaden foran hovedkontoret udgået af produktion.

Et af resultaterne af de beskrevne anstrengelser kan ses på dette blads forside - og de andre vil løbende blive brugt i diverse marketingmaterialer.

## ERHVERVSBROCHURE

Ja - så er den nye erhvervsbrochure på vej til trykkeriet - og vil foreligge fix og færdig ultimo december. Målet med brochuren er, at give beslutningstagere i erhvervsvirksomhederne en bekræftelse på, at winterthurborgen er den professionelle samarbejdspartner på forsikringsområdet, som de så længe har ventet på.

Der bliver i brochuren lagt meget vægt på følgende 2 elementer:

- at winterthur-borgen baserer sin forsikringsrådgivning på en grundig analyse af den pågældende virksomheds behov - og derfor altid vil give et realistisk, reelt og gennemarbejdet tilbud på en overtagelse af dennes forsikringer.
- at winterthur-borgen er en del af den verdensomspændende Winterthur-gruppe - og med alt

hvad det giver af fordele m.h.t. ekspertise, service og sikkerhed.

Kvaliteten af billedmaterialet og selve papiret brochuren trykkes på er lagt på et meget ambitiøst niveau. Men vent ca. 14 dage, så kan du selv bedømme resultatet!

## REKLAMEARTIKLER

Det er velkendt, at vort mål på dette område ikke er at blive et nyt Daells Varehus, hvor alle varerne blot har Winterthur's logo placeret et mere eller mindre tilfældigt sted eller for den sags skyld, at det hele udvikler sig til en indkøbsforening for medarbejderne.

Nej - målet er at have et kvalitetsassortiment, bestående af en begrænset mængde nøje udvalgte reklamegaveartikler.

Der sker naturligvis en løbende vurdering og ændring i dette sortiment. Det sidste nye er:

- at joggingsættet er kommet i nye farver.
- at fritidssættet er kommet i en ny og lækker model.

og pr. 1. marts 1989 vil der også kunne leveres et Winterthur silkeslips.

Derudover kommer der en række nye gaveartikler til brug ved receptioner, jubilæer o.l. hos Winterthur's samarbejdspartnere.

Alle disse aktiviteter vil resultere i en ny bestillingsliste, der vil blive distribueret først i det nye år.

## FREMTID

'89 bliver et hektisk og spændende år på salgs- og marketingfronten. En lang række planer ligger klar til at blive ført ud i livet, f.eks. nyt salgsmateriale til erhvervsmarkedet, ny lægekampagne overfor Yngre Læger og hele 2 kampagner på ingeniørområdet + en hel del, som sløret ikke skal løftes for endnu.

Det er umuligt, på denne ene side, at beskrive hvad der sker - hvad der vil ske fra marketing-siden. Det kan kun blive enkelte dele, der omtales.

MEN HUSK: Du er altid meget velkommen til, at kontakte os for at høre nyt, stille spørgsmål til kampagner og ikke mindst selv komme med dine gode idéer!

Jens Futtrup





# Per Falk

## - vi bliver et nordisk brohoved i EF

Der har været fart på Per Falk, siden han tiltrådte i winterthurborgen den 1. november i år. Han har sat sig det mål at besøge hvert eneste afdelingskontor inden årets udgang - og det når han!

Først lidt om Per Falks baggrund.

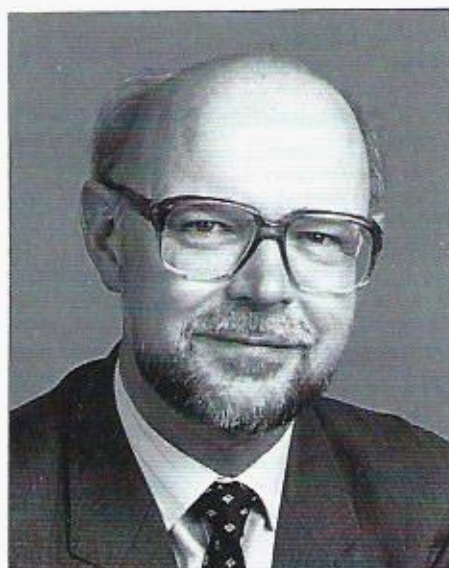
**Du er slagsorganisationens nye chef; men hvem er du ellers og hvad er din baggrund?**

- Jeg blev født på Mols i 1938. Siden hen har jeg stort set boet overalt i nord, vest og midtjylland, dog aldrig sydligere end Århus. I 1966 blev jeg færdig som jurist og blev umiddelbart derefter ansat hos Plumrose. I en treårs periode beskæftigede jeg mig henholdsvis med administration og produktion. Fra 1970 indtil 1980 var jeg ansat i Det Danske Mælkecompagni - Dadeko. De første 5 år som direktør for det samme multikompani. 1980-82 på "gæstebesøg" i Statsanstalten - chef på akkvisitionsafdelingen. Fra 1982-85 arbejdede jeg i Baltica som salgschef og underdirektør, med ansvar for selskabets privatsalg, hvor der var ansat ca. 1300 medarbejdere, og den senere sektionering, som Baltica gennemførte i salgsledet, var mig meget imod. Jeg valgte derfor i 1986 at skifte til Hafnia, hvor jeg, som akkvisitionschef for København og Nordsjælland, havde et par meget lærerige år.

Iøvrigt indskyder Per Falk, med et blink i øjet:

- Baltica har i 1988 indført den struktur, som jeg dengang ønskede.

- I 1988 oplevede jeg så at blive "headhunted", i øvrigt af samme firma, som headhuntede Claus Valentiner. Privat er jeg gift med Winni og har 2 sønner, Ruben og Ulrik på 21 og 16 år. Begge sønner er p.t. i U.S.A. Den ældste Ruben



læser på universitetet i Boston og Ulrik er udvekslingsstudent i Salt Lake City. Så på hjemmefronten har jeg fred og ro.

**Hvad skal du lave i w-b?**

- Udgangspunktet må være at w-b skal tage væsentlige markedsandele på både erhvervsmarkedet og indenfor segmentgrupperne. Vi skal tænke på, at vi bliver et nordisk brohovede til fællesmarkedet i 1992, et marked hvor vi som stort internationalt selskab vil have en stærk udgangsposition.

**Hvad mener du, bliver din hovedopgave?**

- Indledningsvis må jeg sige, at en egentlig strategi for de næste år vil blive udviklet i 1989. Nu skal vi først i gang. Men et er sikkert, salgsorganisationen skal udvikles til at være særdeles kompetent, så vi igennem denne kompetence kan få markedsandele på lønsomme segmenter. Indadtil skal vi uddanne vores assurandører, ikke alene på det forsikringstekniske plan, men også kørende på "erhvervslivskendskab", økonomisk indsigt og bred all-round viden. Vore kontorassistenter på afdelingskontorerne må vi for alt i verden ikke glemme, når vi

laler uddannelse og Erhvervsprojektet vil forudsætte dette. Udadtil ser jeg det som en fællesorganisatorisk opgave, at gøre det til en "livsstil" at være kunde i w-b. Blandt andet for at styrke motivationen, og for derved bedre at løfte denne opgave, kunne jeg måske nok forestille mig resultatcentre, hvor decentralisering og kompetence følges ad.

**Hvordan er du som leder?**

- Åbenhed, fordomsfri udveksling af synspunkter og tillid er nøgleord for mig. Jeg er en person, der vil komme meget rundt i geografien (afdelingskontorerne) og informationsmængden vil være stor på "den forklarende del". Det er vigtigt at forstå hvorfor vi vælger netop "disse løsninger". Jeg vil altid forsøge at få et maksimalt "input" fra frontlinjen, men det må aldrig forsinke beslutningerne. Iøvrigt kan jeg ikke med løse ender og halve løsninger. Tiltag skal føres helt ud i livet og jeg forliger ikke med lange møder!

**Hvordan er din holdning til kontrol af sælgere?**

- Hmm.. kontrol opfattes traditionelt af sælgere som noget negativt, men jeg synes, at vi sammen skal få etableret nogle styringssystemer, som assurandøren og kontormedarbejderne kan bruge som salgsværktøjer, og som på den måde tilgodeser både selskabets og medarbejderens interesser.

**Hvad synes du om erhvervsprojektet?**

- Det er en dejlig ambitiøs kæmpeopgave for et selskab som vores, hvor erhvervs erfaringen kan tælles op på få år. Det vil fra alle steder på hovedkontoret såvel som i salgsorganisationen kræve blod, sved og tårer, før det rigtigt "svinger". Men resultaterne vil blive meget tilfredsstillende i løbet af et par år.

**Har du et særligt budskab, som du gerne vil bringe kollektivt til salgsorganisationen her igennem "IN"?**

- Ja, jeg håber virkelig, at alle vil være åbne og ærlige, når jeg er "på banen", og at I vil betragte mig i ligeså høj grad, som "spillende træner" som chef for salgsorganisationen.

Per Guldbandsen



# Fitness

VIL DU FREM I VERDEN SÅ DYRK MOTION.

Er dette slogan rigtigt?

Hvis ja, vil vi så betale hvad det koster at bruge nogle timer af vores fritid, for at komme frem i verden, og for at komme i bedre fysisk form.

Nogle vil nok straks afvise at bruge timer på at løbe omegnens skove og veje tynde, eller bruge tusindvis af kroner i body-building centre.

Men "vi har et tilbud til dig, bliv medlem af Fitness Club gennem winterthur, spar penge, spar lange løbeture, få rørt dine muskler, få godt kammeratligt samvær med dine kolleger, lad os mødes i Fitness Club." Det danske samfund bliver mere og mere amerikaniseret, og det er i dag et krav i mange amerikanske firmaer, at du er i topform, for at være ansat og for at kunne følge med i det tempo og den konkurrence som findes derovre, og for at få medarbejderne med på ideen, bliver medarbejdernes medlemskaber af motionscentre helt eller delvist betalt af firmaet, eller man kan sige, at de lægger pengene ud, for en undersøgelse viser, at for hver krone virksomheden giver til medarbejdernes sportsaktiviteter, får den to kroner igen, via færre sygedage, øget produktivitet og velvære på arbejdspladsen.

Mon ikke WB vil "tjene" penge, det håber undertegnede samt Lis Lindbom (det er fotomodellen på billederne), at de vil,



-lakkert miljø

både for vores skyld, da vi er aktive medlemmer af Fitness Club, og for jeres skyld, så i kan prøve det velvære og kollegiale samvær, der er under en træningstime, og for de 36 ansatte hos WB, som allerede har meddelt, at de ønsker at deltage.

Vi tror det nye år vil bringe et tilbud fra firmaet, da der vil være 100% fortjeneste; jeg vil ikke nævne alle som har forhåndstilmeldt sig, men en af de første som reagerede på vores opslag, var vores nye underdirektør Per Falk.

Det har ikke været muligt at få en længere samtale med ham, da han er meget optaget af møder (kontraktforhandlingerne), mon han er i god form?

Fitness Club er ikke at få brede skuldre og smalle hofter, men et spørgsmål om at få brugt alle muskler i kroppen, og dette kan du gøre i hvilken som helst Fitness Club i landet, når du først er medlem, så der er ingen undskyldning hvis du er til møde eller kurser rundt i landet.



Lis og Fitness

Prisen for en måneds medlemskab til fri afbenyttelse af lokaliteterne er kr. 400,-, og som ansat i wb får vi 25% rabat p.t., (den tidligere oplyste pris ca. kr. 148,-, holder ikke i øjeblikket, da der ikke er kommet så mange tilmeldinger som håbet), men dette håber Lis Lindbom nu på bliver bedre. Alle som har tilmeldt sig bedes derfor rette henvendelse til Lis, på telefon 02 92 22 88, for at afgive den endelige tilmelding. Nye tilmeldinger modtages også.

Prisen vil blive lavere jo større tilslutning, og hvis wb giver tilskud, kan det jo blive utroligt billigt.

Jeg kan oplyse, at hos Hafnia betaler den ansatte kr. 100,- pr. måned, og Hafnia og rabatten hos Fitness Club resten.

**RING DERFOR STRAKS PÅ  
02 92 22 88.**

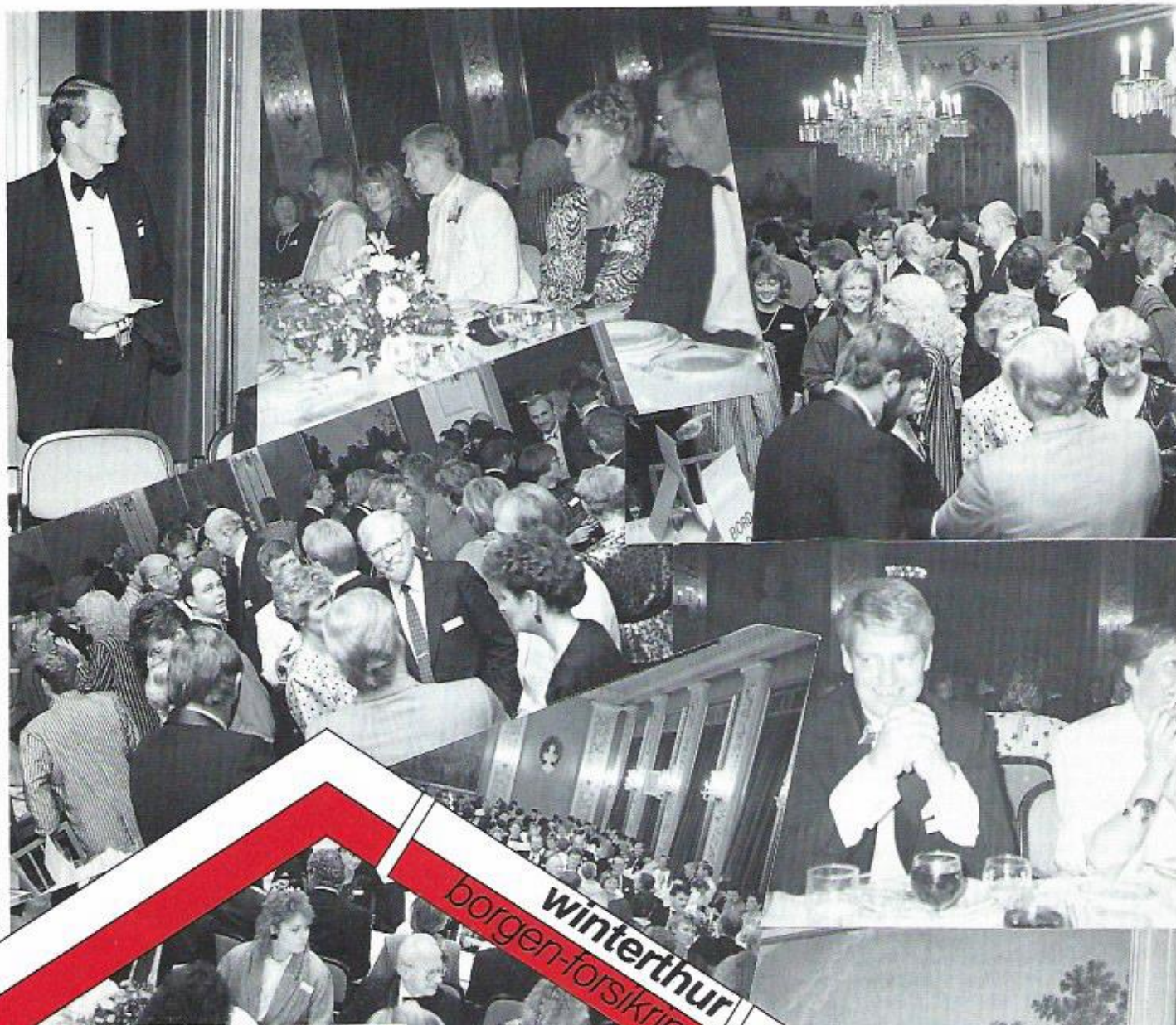
Benny Birkholm.

## Personalefester

Den 30. september 1988 blev en mindeværdig dag for ansatte i winterthur-borgen a/s, idet der denne dag var lejlighed til at feste med alle øvrige ansatte. For en del var det første gang, at denne mulighed var tilstede, og som det fremgår af billederne blev der hygget og danset til ud på de små timer. Vi henviser iøvrigt til colla-gen på bladets bagside.







winterthur  
borgen-forsikring

IN er et medarbejder-blad for  
winterthur-borgen a/s.

Ansvars-  
havende-  
redaktør: Tony Spindler

Redaktør: Lillian Svenstrup

Medredaktører:

Svend Erik Fisker  
Bjarne Bukdahl  
Per Guldbrandsen  
Peder Toft  
Benny Birkholm  
Malene Erkmann

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

Tryk: Standard Trykkeriet

Oplag: 550

Medlem af Dansk  
Personalebladsforening

Gengivelse tilladt med kilde-  
angivelse.

