

CIRCA personale

NUMMER 6
MARTS 1972

CIRCA personale

CIRCA personale

CIRCA personale

CIRCA

DEBAT DEBAT DEBAT DEBAT DEBAT DEBAT DEBAT DEBAT

Det forekommer mig, at "programmøren" står overfor et umådelig betydningsfuldt skel.

Han er ved at gå, synes det, fra at være selvstændig håndværker over til at være arbejder på en programmeringsfabrik.

Der er ikke, noget tvivlsomt ved at arbejde et sådant sted, men lederens betydning bliver blot her anderledes og større.

Fra at kunne overse det kompleks i hvilket han tager del, bliver programmørens arbejde mere og mere at udfylde allerede udtænkte rammer.

Man må da stille sig det spørgsmål: Hvad er det for en type ledere vi skal have?

Er det dataloger på højt videnskabeligt niveau som muligvis vil være i stand til at overse i hvilken retning udviklingen går.

Eller skal vi have ledere med forstand på "big business" og organisation.

Jeg stiller JER spørgsmålet, det er jo trods alt jer det angår.

Har jeg ret?

Lene Madsen

Kender RC begrebet

OMKOSTNINGSBEVIDSTHED??

For at RC skal kunne opnå den placering, som vi måske fejlagtigt tror, vi har på det danske marked, må der gøres noget effektivt, således at vi er konkurrencedygtige.

Hvad kan der gøres ?

Vi skal alle gi' et "bidrag", det er der forhåbentlig allerede enighed om, men hvordan ?

Økonomien kan kun forbedres efter to hovedretningslinier: enten større indtægter eller mindre udgifter - eller endnu bedre begge dele.

Indtægterne er det område, hvor vi måske har mindst indflydelse, så det lader vi i denne forbindelse ligge ved at fastslå at:

1. Kundetilgangen er lige så stor som vor prispolitik og indsats tillader i forhold til konkurrenternes. Hvis vi kun er i stand til at overbevise hinanden om, at vi er de dygtigste, hjælper det ikke meget.
2. Prisforhøjelse for nuværende kunder er den anden mulighed for indtægtsforhøjelse, og den er meget tvivlsom, da den let kan resultere i kundeforladelse.

Udgifterne kan ligeledes deles i to grupper: løn og andre udgifter.

Lønedsættelse står for os alle som et fuldstændigt uacceptabelt begreb, og for de fleste RC-medarbejdere er niveauet heller ikke

foruroligende højt.

Men hvis der ikke i RC, som det før er set i andre virksomheder, findes overflødige lønmodtagere (og det kan jo slet ikke tænkes --- eller kan det ?) så er det kun de øvrige udgifter at ty til.

Nu nåede vi endelig sagens kerne: "Omkostningsbevidsthed", hvad er det ??

Kender RC og medarbejderne begrebet ??

Sidste spørgsmål er lettest at besvare - nogen kender det vel, men der er uhyggelig mange, der i hvert fald ikke føler sig trykket af bekendtskabet.

Denne påstand kræver nærmere underbygning, og det vil vi prøve på ved at fremhæve følgende punkter:

1. Inden start af nye projekter bør der foretages en betydelig mere realistisk omkostnings- og indtægtsvurdering.
2. Meget hurtigere reaktion, når det gælder standsning af evt. påbegyndte fejlprojekter.
3. Når vi sælger lønsystemer til erhvervsvirksomheder, er et af vore bedste salgsargumenter: maskinbelastningsoversigt og IPO. Hvor meget hensyn tages der hos RC til indtjenings- og forrentningsmulighederne i de overvejelser, der går forud for hardware-investeringer ?
4. Spildtid ved intern transport på grund af lokaleforhold og manglende parkeringsmuligheder kan være en stor udgiftspost. Der er forhåbentlig medarbejdere, som kan fremkomme

med konstruktive spareforslag på dette område.

5. Omplacering af personale vil i mange tilfælde medføre, at dygtige medarbejdere overflyttes til arbejde, der ligger fjernt fra det arbejde, som de har specialviden om. Ny indlæring og derfor mindre indtægts-givende for RC.
6. Er vi tilstrækkelig omkostnings-bevidste, når det gælder valg af transportformer ? Taxa, bil, tog, fly.
7. Afholder vi for mange interne møder - Er antallet af møde-deltagere for stort - Behøver vi at beværte hinanden, som det var kunder ?

Vi er klar over, at der kan nævnes andre punkter og muligvis også mere relevante. Kunne disse usammen-hængende punkter medføre, at RC-medarbejdere fremkom med forslag til omkostningsbesparelser, er vort formål med disse udgydelser opnået. Vi forventer at blive betragtet som provokatører - i modsat fald beklager vi ikke at have udtrykt os tilstrækkeligt tydeligt.

I. Vilstrup Mortensen J. Ove

Odense



Genoptræningskursus

Specielt for de medarbejdere, som er blevet miljøskadet og kun kan regne ved hjælp af GIER, RC 4000 og RC 7000, har vi fremskaffet følgende opgaver:

Opgave 1:

Der afholdes møde i København fra kl. 10.00 - 15.00 afbrudt af 1/2 times frokostpause.
Mødedeltagere: A fra Ålborg, B fra Århus, C fra Odense, D og E fra København. Rejsetid for udenbys deltagere er 2 timer hver vej. Transportudgifter pr. udenbys deltager kr. 200,00. Timeløn pr. deltager kr. 25,00.

Hvor meget udgør de totale udgifter pr. effektiv mødetime ?

Opgave 2:

En telefonsamtale mellem København og provinsen koster 10 øre pr. 15 sekunder.

Hvad koster en samtale med varighed 3 min. ? 45 min. ?

Opgave 3:

Hvis 1 mand kan færdiggøre x projekt på 1 måned, hvor lang tid vil samme projekt tage, hvis der er 6 projektdeltagere ?

Opgave 4:

Nævn mindst 3 eksempler fra dit arbejde på RC, hvor RC anvender Økonomisk Styling.

Opgave 5:

Systemarbejde og programmering af et projekt til RC 4000 vil totalt beslaglægge 12 mandmåneder.

Hvilken af følgende løsninger vil du anse for at være den bedste:

- a. Udfør 3/4 af projektet og stil sagen i bero indtil videre.
- b. Udfør 1/2 og drop projektet.
- c. Gør projektet færdigt, selvom du konstaterer, at der ikke er behov for projektet.

Blandt de medarbejdere, som løser alle opgaver korrekt, trækkes der lod om 6 æg og 1/2 kg boghvedemel.

I. Vilstrup Mortensen

Odense

Meddelelse fra lønningsbogholderiet.

Ved tilrettelæggelse af ferie i 1972 gøres opmærksom på den nye ferielov, hvorefter man optjener 2 dages ferie pr. måned fra 1. juli 1971.

Herefter har man optjent ferie på følgende måde:

januar - juni 1971 = 1 1/2 dag pr. md.

juli - december - = 2 dage pr. md.

Ialt 3 uger og 3 dage ved beskæftigelse hele året 1971.

Med hensyn til weekend-ordning står der i ferieloven følgende:

I virksomheder med 5 dages arbejdsuge indgår et forholdsmæssigt antal arbejdsfri dage i ferien.

Dvs. at der i år med 3 uger og 3 dages ferie skal indgå 3 lørdage i ferien.

De 3/4% ferietillæg af løn indtjent i det foregående optjeningsår, som udbetales samtidig med lønnen for juni måned, er uændrede.

LEASING

Mange har sikkert erfaret, at anskaffelse af RC-udstyr nu kan finansieres ved hjælp af en leasing-kontrakt med en varighed på normalt 3, 4 el. 5 år.

Meningen med dette indlæg er at fortælle lidt om, hvad leasing er, og hvilke fordele en leasing-kontrakt giver.

Leasing er kort og godt en camoufleret afbetalingshandel.

Forretningsgangen er den, at et kundeemne, som er støvet op af RC, og som ønsker at anskaffe RC-udstyr over en leasing-kontrakt, tegner en kontrakt med DMK LEASING A/S, der er det leasing-selskab, RC samarbejder med for et nærmere fastsat tidsrum.

Kunden betaler da, i hele kontraktperioden, en fast månedlig ydelse til DMK, medens RC fra DMK indkasserer kontantsalgsprisen ved kontraktens underskrift.

Når kontraktperioden er udløbet, vil udstyret i realiteten være nedskrevet til 10 - 15% af den oprindelige pris, den såkaldte Scrap-value (S-værdi).

Ifølge samarbejdsaftalen mellem DMK og RC forpligter RC sig til, ved kontraktperiodens udløb, at tilbagekøbe udstyret til S-værdien. Nu skulle kunden imidlertid gerne være så glad for sit RC-udstyr, at han gerne vil beholde det, hvorfor han nu enten kan genlease for S-værdien eller købe udstyret af RC kontant til S-værdien.

Kunden erhverver således ejendomsretten på det tidspunkt, hvor

S-værdien enten er afdraget via leasing eller betalt kontant.

Altså en helt klar fordel fremfor et lejemål, hvor man for det første ikke kan være sikker på, at det lejede udstyr er nyt (til forskel fra leasing), og for det andet aldrig opnår andet end brugsretten til udstyret.

I forbindelse med skoler o.lign. er det en stor fordel for RC at kunne tilbyde anskaffelse ved hjælp af en leasing-kontrakt, idet ovennævnte i langt de fleste tilfælde vil have lettere ved at få bevilget et fast månedligt beløb, der ofte kan henføres til en driftskonto, end et større samlet beløb, altså en større mulighed for salg.

Erhvervsvirksomheder opnår den fordel, at vort hjælpsomme skattevesen tillader fradrag af hele leasing-ydelsen på selvangivelsen.

Til illustration af ovenstående et lille eksempel:

RC-udstyr, købspris	kr. 100.000,-
3-årig leasing-kontrakt	
pr. md. ca. 3,3% af	
kr. 100.000,-	kr. 3.300,-

Dvs. i løbet af	
3 år	ialt kr. 118.800,-
S-værdi 15% af	
kr. 100.000,-	- 15.000,-

Ialt	kr. 133.800,-.
------	----------------

Da RC kontraktligt er forpligtet til at kautionere for kunden, er der grund til kort at nævne, hvad der sker, såfremt en kunde misligholder sin kon-

trakt.

Såfremt en kautionsforpligtelse bliver aktuel, udregnes en evt. tilbagekøbssum således, at der til dækning af renter af det til enhver tid finansierede beløb beregnes 17% p.a., idet DMK dog yderligere kan fastholde et krav på 4% p.a. til dækning af administration m.m.

M. Lindum

Teknisk Service

Odense

Omlægning af Weens on-line system til ScD brug

En gruppe bestående af E. Balslev, P. Frost Larsen, Leif Hansen og Jens Ulrik Dalgaard har påbegyndt en forundersøgelse med det formål at undersøge Ween's on-line system med henblik på anvendelse i ScD.

Vores første rutinekørsel på RC 4000:

"Ejendomsbørsen"

kørte i rutine som planlagt
den 1. februar kl. 9.

Hvad vil vi i ScD

De to første måneder efter etablering af den nye servicesektor har været præget af en række organisatoriske ændringer.

"Indkøringsperioden" efter disse ændringer er ud over rent praktiske spørgsmål blevet benyttet til hurtigst muligt at skabe et planlægningsmæssigt grundlag for ScD's videre udvikling.

ScD's økonomi

ScD er midt i en kraftig og øjensynlig stabil positiv økonomisk udvikling. I forsøg på at udnytte denne udvikling og hurtigst muligt at skabe grundlag for en nødvendig og ikke ubetydelig selvfinansiering indenfor ScD, er der i starten af februar opstillet en første konkret økonomisk målsætning for ScD. Målet er et overskud på 12-13 millioner kr. før renter og afskrivninger.

Jeg skal afholde mig fra en større talleg her og blot fastslå, at en meget stor indsats fra hele ScD vil betyde, at vi virkelig har en reel chance for at nå vort mål allerede i regnskabsåret 1972-73.

Endvidere kan det fastslås, at et overskud, som nævnt ovenfor, for ScD vil betyde, at vi er blevet en økonomisk fornuftig forretning. Herigennem vil vi kunne opnå en hel del af de frihedsgrader omkring investeringer m.v., der givet er nødvendige, for at vi kan sikre ScD's position som landets største servicebureau, der fortsat kan løse næsten enhver opgave indenfor data-behandling.

Jeg har indtil nu næsten kun sagt økonomi, og det er ikke noget nyt

på RC. Det nye skulle imidlertid gerne være, at vi nu virkelig står foran meget store muligheder for en hurtig og effektiv stabilisering af ScD, og dermed kan ScD bidrage til et totalt godt kørende RC.

ScD-struktur

Efter 1.1.1972 er ScD organiseret i 3 regioner, der står for ScD's landsdækkende servicevirksomhed.

Hovedformålet med regionsinddelingen er at strukturere servicesektoren efter et mønster, der sikrer et effektivt beslutningsapparat og endvidere at etablere en struktur, der naturligt kan styre servicesektorens videre ekspansion.

Til støtte for regionerne har ScD to fælles afdelinger: Materielafdelingen og Marketingafdelingen.

Disse afdelinger skal sikre en koordinering af servicesektorens geografisk spredte aktiviteter.

Organisationen er ny af struktur, men trods den korte tid den har fungeret, tyder udviklingen allerede på, at det er en rigtig form, vi har fundet.

Produktion

Når jeg her taler om produkter i stedet for standardsystemer, specialsystemer m.v., er det for at simplificere og samle begreberne.

For mig har det altid været svært at acceptere en virkelig skarp opdeling i forskellige grupper. Der er snarere tale om en ekspertice og nogle værktøjer, der betyder, at vi kan løse bestemte opgavetyper

så og så hurtigt og godt.

Derfor har jeg tilladt mig at samle begreberne i et, nemlig produkter.

En gennemgang af servicesektorens produktrepertoire viser en meget omfattende serie af produkter. Mange af disse produkter har endnu ikke tilfulde opnået den markeds-mæssige succes, som de givet be-rettiger til.

Det hænger blandt andet sammen med den produktmæssige og markeds-mæssige opdeling, som vi havde i den gamle struktur med ret kraf-tigt adskilte servicecentre. Den bredere markedsføring, som alle-rede er startet, vil sikkert hurtigt ændre dette billede.

Vi har således i dag mange pro-dukter, der skal markedsføres i meget stor udstrækning de kom-mende år, men vi skal til stadig-hed være med og helst først på markedet med mange nye produkter.

I løbet af 1972 vil vi således føre os kraftigt frem med on-line produkter. RC 4000 er en stærk maskine til mange on-line an-vendelser, hvilket sammen med vore mange store batch-systemer åbner rige muligheder for nogle virke-lig effektive og avancerede løs-ninger, der kombinerer on-line dataopsamling (samt mindre proces) med effektiv opsamlingskørsel på batch-systemerne.

Det er imidlertid også tanken, at ScD vil overveje et tættere sam-arbejde med andre servicebureauer.

Mulighederne heri er absolut to-sidede. ScD har mange produkter, der til gensidig fordel kan markeds-føres af andre servicebureauer, og andre har specielt mere inter-nationalt betonedede systemer, som ScD kan udnytte med fordel.

Markedsføring

Markedsføringen af vore produkter er naturligvis et vitalt led i hele vor eksistens.

Der kan i dag ikke være tvivl om, at vore produkter virkelig har noget i sig, og at vi får den hurtigste udnyttelse af disse gennem en kraftig udvidelse af vor markedsbearbejdning.

Der vil derfor blive satset på en styrkelse af vor salgsfunktion.

Hvorledes salgsfunktionerne i de enkelte regioner skal udvikle sig, er dog ikke klarlagt. Foreløbig satser vi på kraftigere direkte salgsindsats.

Konklusion

Med dette indlæg, der langt fra er eller kan være fyldestgørende, har jeg forsøgt at belyse mit syn på ScD's muligheder og nærmeste frem-tid. Det er mit håb, at vi, som det allerede tyder på, kan samle den nye servicesektor omkring en virkelig fælles indsats, hvorigennem vi kan styrke RC ved at vise, at en utra-ditionel arbejdsplads som RC trives stadig bedre, jo bedre økonomi den har.

N. Schreiner Andersen

RC-INDKØBSFORENING

Sidste år nedsatte NSA et udvalg, der skulle undersøge mulighederne for at etablere en indkøbsforening. I november afgav udvalget en betænkning, der konkluderede, at etablering af en indkøbsforening var mulig, men at der krævedes stærk opbakning af medarbejderne.

I december afholdtes et informationsmøde i KHF, hvor der nedsattes en arbejdsgruppe, der fik til opgave at udarbejde vedtægter for foreningen. Vedtægterne er nu færdigbehandlet og tilbage resterer, før indkøbsforeningen er en realitet, at en stiftende generalforsamling afholdes.

Lidt om indkøbsforeningen:

Foreningens formål er det enkle (som angivet i vedtægternes § 2) at skaffe RC-medarbejdere de fordele, som en sådan sammenslutning i forening kan bevirke. Det vil i første omgang sige at skaffe medlemmerne nogle rabatter, der batter. For os københavnere vil det betyde, at vi i detailforretninger kan opnå rabatter på en 10 - 15%, tror vi (det er håbet, at provinsen senere kan komme med). Det vil endvidere betyde, at samtlige medlemmer kan indkøbe "større ting" via grossister - af kategorien "varige forbrugsgoder" - ved at benytte RC's navn, hvilket skønmæssigt vil give os rabatter i størrelsesordenen 20 til 40%. Nærmere spilleregler herfor vil blive udarbejdet.

Senere kunne man tænke, at foreningen kunne få en fordelagtig ordning med et forsikringselskab, og man kunne også tænke sig, at indkøb af større partier (fællesindkøb) kunne give kraftige rabatter.

Når foreningen er en realitet, vil der i begyndelsen gå en del tid med at få lokaliseret og registreret interesserede firmaer. I må derfor nok væbne jer med tålmodighed lidt endnu.

Af vedtægterne fremgår det, at generalforsamlingen skal vælge en bestyrelse. Bestyrelsen vil derefter udnævne en administrator, hvis væsentligste opgaver vil være:

- modtage indmeldelser og udstede legitimationskort (medlemskort)
- modtage kontingent og udstede fornyede legitimationskort
- konsulenttjeneste for medlemmerne i alle spørgsmål vedrørende foreningen.

For god ordens skyld skal nævnes, at ressourcer, der medgår til administratorens arbejde, erholdes af RC, og at hvervet som bestyrelsesmedlem er ulønnet.

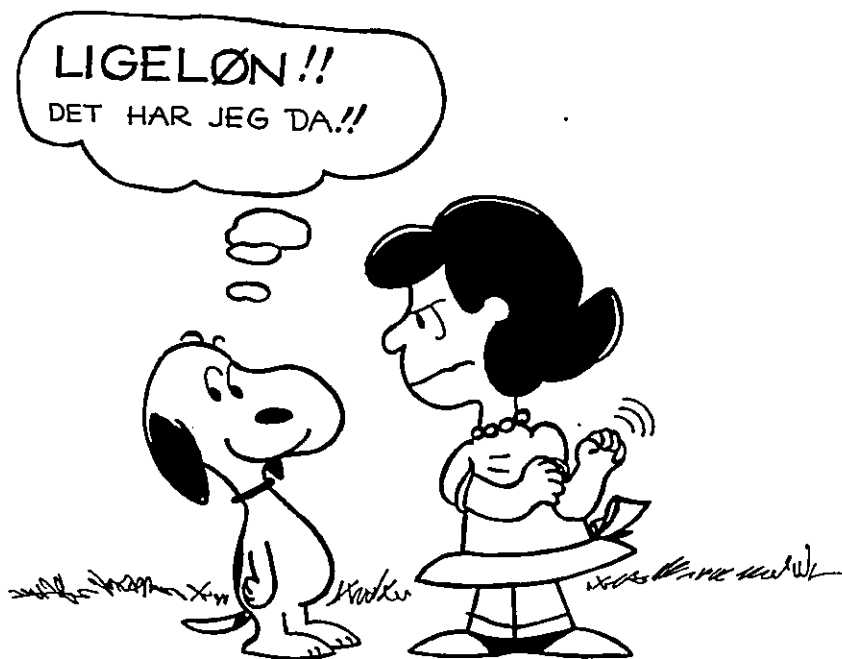
Legitimationskortets (medlemskortets) praktiske udformning er ikke endeligt fastlagt endnu; men vil foreligge snarest efter den stiftende generalforsamling.

Til bestyrelse valgtes:

Henning Dixner
Jørgen Vissing-Nielsen
Rolf Poulsen
Morten Jensen
Jørgen Egede

Vedtægterne fås hos

Jørgen Egede, Rialto.



Lidt om Region 2 i særdeleshed og ScD i almindelighed

Region 2 dækker et ret stort geografisk område med 1 RC 4000 center (Fiskergade, Århus), 3 GIER-centre (Guldsmedegade i Århus, Silkeborg og Odense) og en salgsafdeling i Fredericia (der også af og til lejer tid på Elsams RC 4000). Diagrammet belyser organisationsstrukturen i region 2.

Hvad er formålet med regionsetableringen

Det er enormt vanskeligt - for ikke at sige umuligt - for en servicesektorchef at koordinere og styre decentraliserede aktiviteter i et så bredt organisationsspænd, som karakteriserede den gamle servicesektor. Erkendelsen af denne uoverkommelige opgave - at kommunikere direkte med så mange og gennemføre beslutninger med bred tilslutning i en så stor ledergruppe - har resulteret i det nye organisatoriske niveau: regionerne.

Regionerne skulle gerne medføre en bedre koordination af servicecenteraktiviteterne, således at ressourceanvendelsen indenfor salg, omlægning, system- og programmeringsarbejde samt kørsel bliver noget nær optimal og dermed forbedre RC's økonomi og konkurrenceevne. Samtidig bliver det en vigtig opgave for sektorchefen (NSA) og regionscheferne at sikre, at det ekstra niveau ikke gør beslutningsmekanismen og (kommando)vejen til de mere operationelle led tungere.

I skrivende stund har vi ikke haft det første koordinerende ledermøde i region 2, hvor vi håber at nå til enighed om re-

gionens fælles mål og koordinering af aktiviteterne. Det anførte skal derfor betragtes som mine egne standpunkter, indtil andre forekommer mig bedre.

Salgskoordinering

I et så stort geografisk markedsområde, som region 2 dækker (se Danmarkskortet i F-58), tror jeg ikke på, at et organisatorisk selvstændigt regionssalgssapparat. Å la det i region 1 er operationelt. Derfor vil vi bevare den informationsområdeopdelte salgsansvarlighed og i stedet samarbejde omkring salg og omlægning. Visse af vore produkter sælges og/eller omlægges bedre af nogle end af andre af vore centre. Eksempelvis vil det være fordelagtigt at lade den kvalificerede og centralt beliggende Fredericia-afdeling salgsstøtte og omlægge RC's bestseller RC-salgssregnskab. Produkter til helt specielle markedssegmenter, som f.eks. RC-landbrugsregnskab, bør markedsføres, administreres og køres i produktets modercenter (in casu Fiskergade, Århus).

Udover den salgsmæssige koordinering i regionen vil der som hidtil være et stort behov for landsdækkende samarbejde koordineret af ScD's marketingafdeling.

System- og programmeringskoordinering

RC har i alt for høj grad været præget af individualistiske og idealistiske arbejdsformer. Det kan for den enkelte virke meget inspirerende og kreativt at "være sin egen herre", men desværre er det ikke harmonisk med de effektivitetskrav, der stilles til nutidens konkurrenceprægede erhverv.

Vore systemer (programmer) bør udvikles på grundlag af en fra projekt til projekt ensartet metodik, baseret på en logisk og systematisk tankegang

efter nutidens bedste modulære principper. Det er på tide, at vi på RC finder ud af, at det er hensigtsmæssigt at arbejde med samme beskrivelsesmetodikker og programmeringsnormer helt ned til strukturering af enkeltprogrammer (indlæse-, flette- og trykkeprincipper).

Hvis den enkelte medarbejder (eller gruppe) kører efter sit eget mere eller mindre heldige hoved, bliver han/hun ubehageligt afhængig af sit system og sine programmer og formindsker derved sine muligheder for at frigøre sig til nye og mere udviklende opgaver. Modsvarende bliver RC for afhængig af den enkelte medarbejder, idet andre har svært ved at foretage ændringer i andres individuelt prægede systemer/programmer, hvilket igen kan resultere i sure kunder, der naturligt nok har svært ved at forstå de store vanskeligheder i elementære ændringer, osv.

Kørselskoordinering

Kørsler skal administreres, og det kan kræve store ressourcer at give kunderne en kvalificeret service, men det kan også gøres med beskedne ressourcer, såfremt der køres med effektive værktøjer (vejledninger, dokumentation og kørselsrekvisitioner), og der fra kørselsafdelingerne er en stram kvalitetskontrol m.h.t. opfyldelse af normer for alle afdelingens funktionsområder. En kørselsafdeling kan skabe enorme problemer for sig selv ved næsten ukritisk at overtage sager med individuelt administrationsmønster.

Udvikling

Vi skal udover at udvikle kunderekvirerede systemer have andre produkter op at stå til RC 4000. P.t. er DALØN under udvikling, og

der skulle gerne følge andre produkter efter (forhåbentlig også DA-systemer). Der er undersøgelser i gang for at finde ud af, hvilke produkter det er mest givtigt at gå i gang med.

I regionerne og ScD vil vi overveje et uddannelsesmønster for medarbejdere, herunder hvad vi har behov for, råd til, og hvad vi ikke har råd til at lade være med.

Konklusion

De anførte betragtninger er at opfatte som driftsformer, jeg vil arbejde meget for at få gennemført i region 2 og koordineret med de øvrige regioner.

Vi har et slogan:

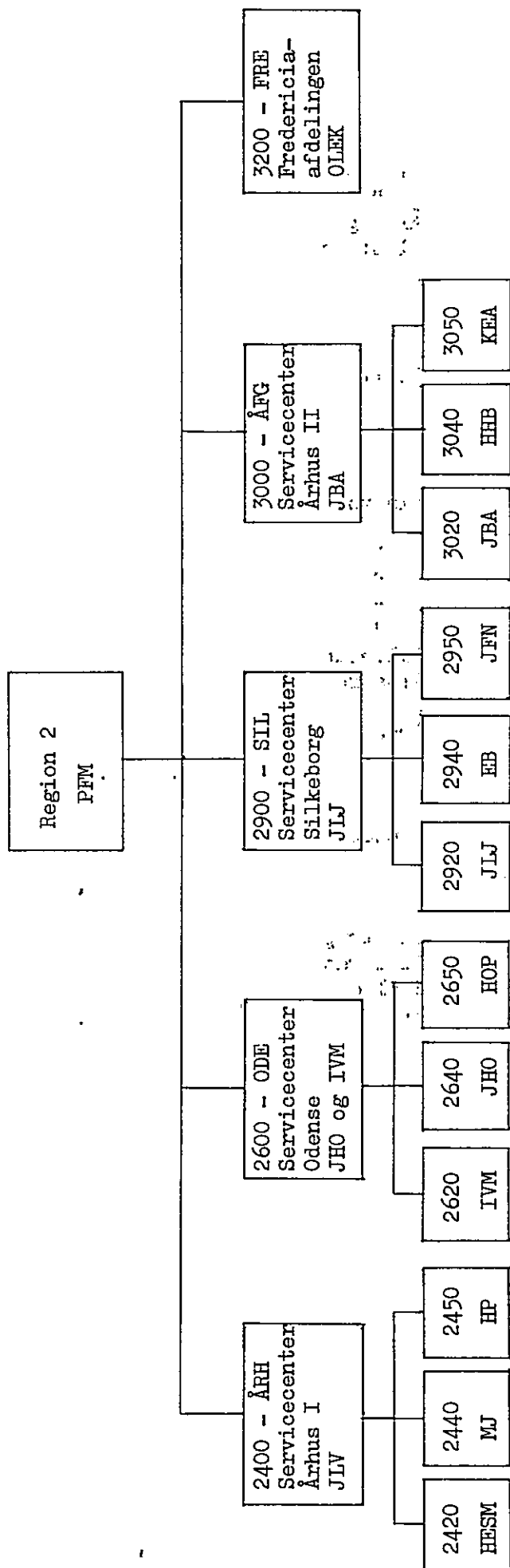
"Et datamatisk værksted i vækst".

Jeg er tilhænger af, at vi bevarer det værkstedsmæssige miljø, men vil vi have vækst, må vi drive RC, som om det er en industriel og strømlinet virksomhed, og ikke som om det er et gammelt smedeværksted.

Vil RC være med i de stærke strømninger i erhvervslivet i retning af større organisatoriske enheder, som om ganske få år vil komme i edb-branchen, må vi grave os fri af de små skyttegrave og frigøre os af især sidste års centerisolerings-tendenser, således at vi i større enheder og i bedste samarbejde kan arbejde mod det fælles mål at gøre RC så stærk på det danske edb-servicemarked, at det ikke bliver de andre heste, der løber foran os og lukker os ind i en fremmed fold.

P. Foss Michelsen

Odense



Den 31.1. 1972 fratrådte:

Peter Dahl Bentsen
Robert Jørgensen
Kurt Kvesel
Elsebeth Pantan
Bent Schack Nielsen

Rialto
"
Ålborg
Glostrup
"

Den 29.2. fratræder:

Arne Frederiksen

Rialto

Den 1.2. tiltrådte:

Frank Gundorph
Anders Henneberg Nielsen
Jesper Grunwald
Palle Fischer
C.C. Sandberg
Ib Olsen
Bente Brohammer
Anne Lis Kallin
Sten Grabow
Karen-Lis Lunddahl

Rialto
"
"
"
"
Ballerup
Glostrup
SV
Århus

Den 15.2. tiltrådte:

Jette Steen Rasmussen

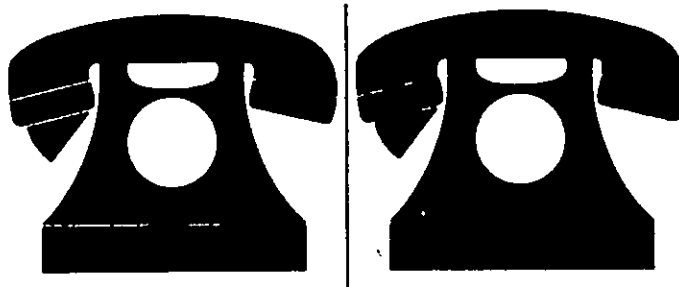
Odense

Den 1.3. tiltræder:

Per Fenst
Henning Høgh Olesen
Ingrid Olsen
Lars Nørregaard

Glostrup
Ballerup
Rialto
SV

FOR NATRAVNENE



NATGENNEMSTILLINGSNUMRE FOR HELE DANMARK

BALLERUP: telf: (01) 97 53 66

97 56 91 Knud Sørensen
97 54 87 Mogens Strange
97 51 64 Svend Hansen
97 54 82 Disponibelt
97 52 24 Kirsten Mossin
97 59 34 P.Toftgaard Nielsen
97 50 29 Chr. Gram
97 53 66 MASKINSTUE

BORNHOLM telf: (03) 95 35 66

Efter 16.30 ingen natgennemstilling.

FREDERICIA telf: (05) 92 53 66

92 50 05 Tove Andersen
92 53 66 Disponibelt
92 59 59 Peer Møller-Larsen
92 56 54 Ole Klottrup

GLOSTRUP: telf: (01) 96 53 66

96 53 66	Disponibelt
96 54 40	Werner Johansen
96 54 45	Kjeld Krogh
96 55 42	J.Routh Sørensen
96 56 03	Søren Larsen
96 51 45	Omstillingen
96 51 68	Jan Friis
96 51 76	Helge Vilstrup
96 52 80	Reserveret til servicevagter
96 53 86	Servicevagter
96 56 52	Servicevagter
96 56 54	Aage Hansen
96 58 19	Grete Baunbæk
96 59 17	Anders Marcussen
96 59 50	RC-3600 Rum

ODENSE: (09) 12 53 66

11 45 75	MASKINSTUE
12 53 66	MASKINSTUE
12 57 41	Ingen direkte natgennemstilling
12 54 15	Ingen direkte natgennemstilling

PRÆSTØ: (03) 79 16 78

Ingen natgennemstilling

ÅLBORG telf: (08) 12 53 66

Omstillingsbordet bemanded i døgndrift

ÅRHUS telf: (06) 12 53 66

12 53 91	RC-4000 KØRSELSEKSPEDITION
12 53 66	MASKINSTUE / K.C.Andersen (guldsmedgade)
12 55 81	KØRSELSEKSPEDITION (GIER)
12 56 39	KØRSELSEKSPEDITION (GIER)
12 59 71	B.Scharøe-Petersen
12 57 97	J.L.Vendelbo
12 56 59	RC-4000 MASKINSTUE
12 54 19	KØRSELSEKSPEDITION (RC-4000)
12 57 70	Jens Bent Andersen
12 54 95	J.Vestergaard Pedersen

ÅRHUS, Tordenskjoldsgade telf: (06) 16 00 22

16 00 22 MASKINSTUE

RIALTO: (01) 10 53 66

10 53 66	CDC-1604 A+B MASKINSTUE
10 50 94	CDC-1604 C MASKINSTUE
10 52 98	Lene Madsen
10 51 54	
10 52 09	K.A.Sørensen
10 54 83	Niels Schreiner Andersen
10 54 96	Leif Hansen
10 53 59	
10 54 59	
10 53 29	Poul Dahlgaard
10 55 97	
10 56 29	
10 56 68	
10 56 97	
10 59 34	CDC-VÆRKSTED
10 51 49	KANTINEN
10 59 64	RC-4000 MASKINSTUE
10 59 98	Ruth Mortensen
10 59 47	

SJÆLLANDSBROEN	telf: (01) 30 53 66
30 53 66	OPERATØRRUM
30 53 75	Aase Baunsgaard
30 55 91	KUNDEHULLERUM
30 57 96	Kirsten Andersen
30 50 39	Per Kiærulff
30 54 40	Carsten Lund
30 51 54	Reni Bo Jensen
30 52 73	Claus Michelsen

SKIVE telf: (07) 52 36 66

Ingen natgennemstilling

CIRCA

INTERNT PERSONALEBLAD FOR A/S REGNECÉNTRÁLEN · REDAKTØR: LENE MADSEN
MANUS SENDES TIL REDAKTIONEN FALKONER ALLE 1, 2000 KØBENHAVN F.