

CIRCA Personale

NUMMER 7

MAJ 1972

CIRCA Personale

100-100000



HVAD SKER DER I BALLERUP ?

Der er flid og travlhed. Laboratoriet er fyldt til randen med forskelligt grej, så man dårligt kan komme ind og ud af dørene, og de, der arbejder derinde, kan dårligt ha' hovedet ovenfor: RC 4000 til Nordkraft, dataskærme til Storno og meget andet. Her er lidt om de vigtigste projekter:

Message Switching System til ØK-Data

Det drejer sig om et RC 7000-system med 2 pladelagre, 3 dataskærme, magnetbånd og 64 transmissionslinier. Datatransmissionen etableres bl.a. til ØK-Datas IBM/360. Der er automatisk telex-opkald, 19 lokale modtagestationer og 9 lokale sendere.

Udover forbindelse til Honkong er et europæisk net under udbygning. Systemet er defineret. 1. del skal tages i brug 1. nov., og systemet afleveres endeligt den 15. maj 1973.

Busstyring - Storno - Københavns Sporveje - Gøteborgs Sporveje

Dette er 2 RC 7000-opgaver, som via Storno (fremstiller radio-udstyret) skal forsyne hhv. Københavns Sporveje og Gøteborgs Sporveje med datamatiske trafikcentraler, der skal dirigere bus-trafikken i de to byer. I busserne installeres radioer, som via modtagerudstyr og dataskærme (RC's eget fabrikat) kommunikerer med trafikcentralerne. For RC er de to opgaver stort set ens, mens det for Stornos vedkommende bliver noget større i Gøteborg, hvor ialt 700 busser og sporbogne kommer ind under systemet.

I København drejer det sig i første omgang kun om 50 busser - det er dog tanken, at det med tiden skal udvides.

RC's andel i projektet (materiel + programmel) er stort set færdig og afleveres en af dagene til Storno.

RC 4000 til Kemisk Institut i Århus

I disse dage installeres på Kemisk Institut på Århus Universitet en RC 4000, der skal løse mange og helt forskelligartede opgaver samtidig. Datamaten skal løbende overvåge et røntgendiffraktometer og andre apparater og tegne resultaterne på en kurveskriver. Samtidig kan kemikere og studenter anvende anlægget til opgaveløsning og lign., alt imens RC 4000 fungerer som terminal til Regnecentrets store CDC 6400.

RC leverer: En standard RC 4000 centralenhed, pladelager (RC 433), telemultiplexer (RC 4124), en magnetbåndstation (RC 749) nogle Olivetti terminaler, en linieskriver og en kurvetegner. Kemisk Institut tilkobler selv: Røntgendiffraktometer, Infrarød-spektrometer og Elektronspinresonansapparat.

RC 4000 - Nordkraft

er den daglige betegnelse for RC's hidtil mest omfattende processtyringssystem. Leverancen omfatter såvel programmel som materiel. Den 1. marts 1972 forelå et digert værk - "endelig systemrapport" - som afslutning på nedbrydnings- og skitseprojekteringsfasen. I midten af oktober 1972 skal gennemførelsesfasen være afsluttet. Vi skal da i

henhold til kontrakten gennemføre den endelige prøve på programsystemets duelighed i Nordkrafts nye sektion 4 i Ålborg. Det er Nordkrafts plan at lade sektion 4 gå i fast drift på forsyningsnettet i løbet af foråret 1973. RC 4000-systemet skal altså køre i 24-timers drift fra dette tidspunkt. Konfigurationen omfatter foruden basis RC 4000: tromlelager, rapportskrivemaskiner, alfa-numerisk og grafisk dataskærm, tidsfølgemelder samt procesenheder for tilslutning af ialt ca. 700 analog indgange, ca. 500 digitale indgange, 24 digitale udgange og 2 analoge udgange.

Installationen sker i første halvdel af maj, hvorefter leveringsprøve afholdes.

Nyt større pladelager til RC 4000

Et større og hurtigere pladelager (RC 4818) er under udvikling - 4 gange så stort som det gamle RC 433. Kontrolenheden til dette lager vil kunne styre op til 8 pladelagre. Det første vil blive leveret fra Ballerup i august, sandsynligvis til Scanips, Oslo.

Berta Henningsen
Ballerup

PLANLÆGNINGSAFDELINGENS

OPBYGNING OG FUNKTION

Planlægningsafdelingen er en nyskabelse, som er opstået samtidig med etableringen af servicesektorens 3 regioner.

Afdelingen består af en marketingafdeling og en systemafdeling, og bemandingen er som følger:

Marketingafdeling

Dorthe Svenningsen	(DS)
Ole Vibe Jespersen	(OVJ)
Henning Dixner	(HD)
Palle Fischer	(PAF)

Systemafdeling

Dan E. Pedersen (DEP)

Herudover er Niels Gyrring-Nielsen ansat som leder af Marketingafdelingen med tiltrædelse 1.5. Gyrring-Nielsen er HA, har en for tid indenfor såvel markedsanalyse som reklame og har sidst været salgskonsulent hos IBM.

Undertegnede er leder af planlægningsafdelingen støttet af afdelingens sekretær Ulla Margrethe Nielsen (UMN).

Den planlæggende aktivitet vil falde indenfor koordinering af salg og produktudvikling regionerne imellem.

Det er væsentligt, at vore kommende standardprodukter defineres i en dialog mellem salgsapparat og produktionsapparat.

Som eksempel herpå kan nævnes det arbejde, der foregår mellem salgsgruppen (LH, JLJ og TML) og SUS (BS og FH) med skitsering af et eventuelt kommende standardsystem

til produktions- og lagerstyring.

Som deltagere i den salgskoordinerende gruppe er udnævnt en salgsleder i hver region. Det er LH, OLEK og TML i region 1, 2 og 3.

Udover møderne i denne koordinationsgruppe vil der fortsat blive afholdt salgsledermøder, men disse undergår en mindre forandring. Man vil fremover forsøge at afholde 2-dages møder evt. koncentreret om et centralt emne.

Næste salgsledermøde er planlagt den 20.-21. april.

Det kommende mødeemne bliver On-line, hvor man vil uddybe salgsgruppens ønsker til systemet.

Arbejdsopgaver - Marketing

Analyser:

Marketing udarbejder løbende specialanalyser baseret på ønsker fra salgsgruppen. Af igangværende analyser kan nævnes, at PAF er ved at kortlægge jern- og metalindustrivirksomheder på Sjælland.

Analysen vil vise denne branches sammensætning: om virksomhederne er ordre- eller lagerproducerende, antal ansatte etc.

Analysens primære formål er at danne basis for et løn-fremstød i denne branche, men det formodes, at den vil få mere generel betydning.

En anden analyse omfatter banker og sparekasser. Det er en landsdækkende

analyse, der udføres i snævert samarbejde mellem Marketing og bank-afdelingen i Sc-Aalborg. Baggrunden for analysen er et ønske om bredere markedsføring af pengeinstitutsystemet.

Marketing er i denne forbindelse ved at udvikle salgsbreve, annoncer og brochuremateriale sammen med LSS fra Aalborg.

Registrering

DS udarbejder månedligt en "Salgsdel", der viser salgsforløbet i de enkelte områder. Salgsdelen viser, hvor mange potentielle kunder, der er registreret: kunder, kontaktet eller henlagt, antal kunder i produktvalgsfasen, tilbudsfasen, acceptfasen m.m.

Øvrige oplysninger om "Salgsdel" findes i SYSTEMNØGLEN til MARKIS. DS arbejder desuden dels med indsamling af materiale om konkurrenter og disses produkter, dels med oplysning om det potentielle kundeunderlag i forskellige brancher, virksomheder af en bestemt størrelse etc.

Alt dette er beskrevet i Konkurrentindex, så hvis nogen ønsker oplysninger af denne art, er DS altid til disposition hermed. (Har vi ikke de ønskede oplysninger, skaffer vi dem gerne). I denne forbindelse vil vi gerne opfordre alle, der har relevante oplysninger eller dokumentation om konkurrenterne, til at indsende materialet til Marketing, der derefter videresender til de enkelte centre.

Produktindex omfatter oplysninger om RC-produkter, f.eks. hvilken dokumentation der findes for hvert

enkelt produkt, hvilke centre der markedsfører de enkelte produkter samt en kort omtale af konkurrerende produkter på markedet.

Reklame og PR

Dette er primært OVJ's område og omfatter i grove træk nedenstående funktioner:

Udvikling og produktion (eller styring af samme) af tryksager (herunder datablade, brochurer, foldere etc.).

Udvikling af nye salgsannoncer og fremstilling af annoncebudgetter og indrykningsplaner, annoncekontrol og annonceregenskab.

En mindre funktion er fremstilling og ekspedition af stillingsannoncer.

Et andet punkt er planlægning af og deltagelse i messer og udstillinger i Danmark, ligesom udarbejdelse af presseinformation og andre "salgstexter" ligger hos OVJ.

Mange af disse funktioner udføres normalt i samarbejde med kunden dvs. en kontakthand fra et center.

I forbindelse med udvikling af annoncer og (delvis) tryksager er "reklameafdelingen" kommunikationsled til RC's reklamebureau DANREKLA, der deltager aktivt i planlægning af større salgskampagner (Økonomisk Styling og DALØN).

Salgshjælpemidler

HD er her i gang med et projekt omkring minisystemer.

Det drejer sig om en systematiseret samling af materiale om minidata-

mater o.l., ligesom der indgår en vurdering og omtale af de enkelte maskinleverandørers salgsskema, salgsskemaer og andre relevante oplysninger.

Et andet projekt er AKT, der er en samling af RC Aftaler - Kontrakter - Tilbud. AKT skulle gerne blive et godt værktøj, der gør det lettere og hurtigere at udarbejde "personlige standardskrivelser".

HD deltager i arrangering af kurser om f.eks. on-line og prod. styring. Disse kurser afholdes, inden produkterne går over i markedsføringsfasen.

Et andet løbende projekt er RC's årsberetning 1971-1972, hvor HD er projektleder for SCD's indlæg.

Vurdering af produktforslag og prispolitik

Marketing deltager i vurdering af fremsatte forslag om udvikling af nye produkter, ligesom vi i samarbejde med andre afdelinger vurderer produkternes salgbarhed, udviklingsomkostninger og forventede indtægter.

Et eksempel herpå er det allerede omtalte produktions- og lagerstyringsprojekt, hvor SUS og Marketing er kraftigt involveret. SUS har vurderet et forslag fremsat af salgsgruppen, og SUS og salgsgruppe er nu i fællesskab i gang med at definere projektet, bl.a. hvilke moduler der skal indgå i systemet, implementeringsrækkefølge etc.

Salgsgruppen og Marketing foretager prisfastsættelse og vurderer salgsmuligheder, og SUS vurderer samtidig udviklingsomkostningerne for projektet.

På basis heraf træffes så beslutning om, hvorvidt vi skal udvikle og markedsføre systemet.

Marketing er desuden involveret i gruppearbejde omkring centrale emner.

Ved fastlæggelse af vor on-line politik benyttes samme fremgangsmåde som ved prod. styring. Marketing er for øjeblikket ved at udvikle annonce- og brochuremateriale til formålet.

Marketing deltager også i et projekt omkring tegnemaskinens anvendelse i de administrative systemer, så man - i grafisk form - kan fremstille en række forskellige statistikker. I mange tilfælde er en grafisk afbildning at foretrække fremfor den traditionelle tabelform.

Arbejdsopgaver - Systemafdeling

Her foretages en vurdering af eksisterende produkter og hjælpeprocedurer for at konstatere, om der er basis for at anvende dem i andre centre.

I forbindelse hermed foretages en vurdering af de økonomiske konsekvenser ved omlægning fra én maskine til en anden.

Et eksempel herpå er de overvejelser, der har været omkring en maskinel omlægning af salgsregnskab fra CDC til RC 4000. En forudsætning herfor var, at projektet ikke krævede en større indsats og kunne gennemføres væsentlig hurtigere end ved en mere manuel omlægning.

Resultatet er, at det ikke vil være lønsomt at foretage en sådan maskinel omlægning til RC 4000.

Et andet projekt er en vurdering af

mulighederne for at tilslutte
RC 4000 som terminal til store,
eksterne datamater.

Der foregår således allerede
udvikling af programmel, så
RC 4000 kan tilsluttes CDC 6400
og Univac 1106.

En sådan terminaltilslutning vil
være af stor interesse, især hvis
der til disse anlæg findes syste-
mer, som det vil være lønsomt for
RC at markedsføre.

Poul Frost Larsen

Rialto

SMÅSYSLER I SC-ODENSE

Inden for militæret har man, siden jeg ved ikke hvornår, anvendt simuleringsprincippet i form af krigsspil og lignende, hvor man på papiret kunne slå fjenden ihjel, og prøve en gang igen, hvis det gik skidt første gang.

Med datamatens opståen er det blevet muligt at opstille og virkeliggøre simuleringsprocesser, der bygger på matematisk-statistiske modeller, og et nærliggende felt at prøve dette på er inden for dagligdagens økonomiske konkurrence virksomheder imellem.

RC-Odense har i samråd med en statsaut. revisor udviklet et virksomhedsspil i modulær opbygning med henblik på undervisningsformål.

Til orientering for de, der kender modulerne, skal nævnes, at beskrivelser m.v. ikke er "linet" helt op, grundet manglende økonomisk rygdækning herfor.

Virksomhedsspillet er udviklet med det formål at give deltagerne indsigt i principper og problemer i forbindelse med en ledelses planlægnings- og kontrolproblemer.

Ved hjælp af datamaten kan man på få dage simulere en given virksomheds gang, eksempelvis over en ti-årig periode, og deltagerne kan få indblik i beslutninger og konsekvenser, der i praksis ville tage år at erfare.

De udviklede moduler er:

MODUL 611

en vare
et marked
produktionsenheder

MODUL 623

to varer
tre markeder
to maskintyper

MODUL 623s

to varer
tre markeder
to maskintyper
sælgere

Jeg begrænser mig til at omtale MODUL 623, som anbefales afviklet over 10 perioder, hvor de enkelte hold (deltagere) får tildelt hver sin virksomhed, en rapport over dennes status, samt salgsprognoser for de kommende perioder.

Virksomhedens produktionsapparat består af fabrikationshaller samt to maskintyper, hvorpå der kan produceres to forskellige varer. Disse varer kan afsættes på tre forskellige markeder.

Ved hver periode skal de enkelte hold tage beslutning vedr. følgende:

- udgifter til markedsanalyser
- udgifter til forskning og produktudvikling

- udgifter til reklame
- investering i produktions-
apparat
- produktionsfastsættelse
- produktionsoptimering
- prisfastsættelse
- fremtidsinvesteringer.

Udfra de enkelte holds beslutninger foretager datamaten en konsekvensberegning, hvis resultater bliver beslutningsgrundlag for følgende periode.

Formålet med simuleringsprocesserne er som nævnt af pædagogisk art, for man har her mulighed for at udbygge den tidligere ret så traditionelle undervisningsform med virkelighedsnære eksperimenter, og straks og forholdsvist realistisk se resultaterne heraf.

Modulerne giver for deltagerne indblik og erfaring i følgende:

- gruppearbejde
- langtidsplanlægning
- analyse af virksomhedens data
- opstilling af diagnoser
- produktionsoptimering
- forudseenhed vedr. konkurrenter
- omkostningsanalyser
- afsætningsprognoser
- reklameproblemer
- salgsparametre

Spillet er meget lærerigt, og det anbefales at afsætte det i større virksomheder og på skoler.

Bent Wellendorf

Servicecenter-Odense

LIDT OM 2650

Skal man tage alles meninger med vedrørende den daglige drift af en kørselsafdeling, vil en bedømmelse altid give divergerende meninger, idet arbejdsområdet er så stort, at det vil være umuligt at dække det hele til alles tilfredshed. Dette har man heldigvis indset i Odense, så man på den baggrund kan tillade sig at sige, at vor afdeling fungerer nogenlunde tilfredsstillende.

Udover GIER 5 med 4 båndstationer, RC 2000, perf. og Anelex printer har vi en RC 3000, som vi håber at få brug for, når engang HJAA får rystet en blackbox ud af ærmet; den står nemlig øverst på vores ønskeseddel, og det har den gjort siden vi fik RC 3000 (til miniløn !) i 1969 - den har været lovet lige så længe. Vi lever dog stadig i håbet om, at den en skønne dag dukker op. Desuden har vi terminal til RC 4000, som anvendes til uddannelsesformål.

Maskinfejl kender vi så godt som ikke på GIER 5. Vi har haft to mindre fejl på 2 år. Derimod har der været en del mindre fejl på ydre enheder.

Programfejl forekommer vel i alle afdelinger. I sådanne tilfælde prøver vi i Odense på at leve op til den service, som vore kunder med rimelighed forventer af os, og med den hjælpsomhed, der vises fra vore programmørers side, er det ikke vanskeligt for 2650 at have tilfredse rutine-kunder. Vi kan uden at få sure miner at se rekvirere hjælp døgnet rundt.

I snit + lørdag/søndag er anlægget belagt ca. 60-70%, så vi er i stand til at klare en yderligere belastning med den nuværende kapacitet.

Desværre er belægningen ikke lige fordelt, idet vore kunder på såvel special- som standardprogrammer kører månedskørsler i ugen ca. den 6.-12. hver måned.

Administration, ekspedition og kørsler varetages af 2 mand i ekspeditionen, 2 hulleoperatører, 1 eftermiddagsbud samt 3 edb-operatører (som under spidsbelastning betjener GIER alle døgnets timer).

Der er fra flere sider blevet opfordret til jævnlige møder mellem RC's kørselsfolk, hvilket jeg absolut tilslutter mig; dog er jeg modstander af, at møder afholdes i flæng som evt. adspredelse i det daglige arbejde. Det er en ret kostelig affære, idet vi jo skal samles fra hele landet. Dog mener jeg, at såfremt møderne bliver rigtigt organiseret, er pengene givet godt ud, idet der givetvis foregår ting i én afdeling, som andre med fordel kan udnytte.

Dette var i meget store træk, hvad der foregår i 2650. Lad os håbe på et møde mellem kørselsfolk, så vi herved kan lære af hinanden, hvad der kørsels- og ekspeditions-mæssigt tjener vore kunder og derigennem RC bedst.

Holger Petersen

Odense

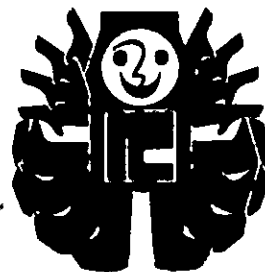
ERHVERVSDANSK

Ingen kan benægte, at vi gør næsten hvad som helst for at være helt up-to-date. Vi har således interesseret os meget for den moderne sprogudvikling og er i høj grad blevet irriteret over, at nogle rundt om på kontorer stadig taler et håbløst gammeldags dansk. Eftersom hele dette spørgsmål hænger nøje sammen med det frie erhvervslivs muligheder for at overleve, vil vi henstille til dem, som endnu ikke har lært at tale "erhvervsdansk", at gennemgå nedenstående gloseforråd:

- sig ikke tale med - sig kommunikere eller samtale med
- sig ikke butik - sig enhed
- sig ikke spørge - sig forespørge
- sig ikke forhøje renten - sig tilpasse renten til markedet
- sig ikke stor holdbarhed - sig høj durabilitet
- sig ikke indblandet - sig involveret
- sig ikke dem på toppen - sig hierakiet
- sig ikke ledelse - sig management
- sig ikke medindflydelse - sig participation
- sig ikke lokal telefon - sin intern kommunikation
- sig ikke plan - sig level
- sig ikke at noget går - sig at det funktionerer
- sig ikke meget lidt - sig mini
- sig ikke meget - sig multi
- sig ikke opfindsom - sig kreativ
- sig ikke bedst - sig optimal
- sig ikke opfinde - sig innovere
- sig ikke at produktet er en god salgsvare - sig at
at De har fået response på markedet
- sig ikke motiv - sig motivation
- sig ikke ønskeligt - sig désirabelt
- sig ikke at nogen er energisk - sig at han har "go"
- sig ikke direktør - sig eksekutive
- sig ikke fordele - sig allokere

.....eller hvorfor ikke emigrere til Minnesota. Der taler de endnu dansk nogle steder.

INDKØB'S FORENING



Det første møde i bestyrelsen er nu afholdt, og bestyrelsen har konstitueret sig på følgende måde:

Formand: Henning Dixner, Rialto (HD)

Næstformand: Jørgen Vissing-Nielsen, Rialto (JVN)

Kasserer: Rolf Poulsen, Rialto (RP)

Sekretær: Morten Jensen, Ballerup (MOJ)

Menigt medlem: Jørgen Egede, Rialto (JE)

På den stiftende generalforsamling den 17.2.72 blev endvidere følgende valgt som suppleanter til bestyrelsen:

Jørgen Paltved, Rialto
Mogens Rasmussen, Rialto
Palle Larsen, Rialto

Til revisionen blev valgt:

Palle Larsen, Rialto
Jørgen Paltved, Rialto
Ruth Mortensen, Rialto som
suppleant

På bestyrelsesmødet blev det vedtaget, at Rolf Poulsen i den indledende fase skulle forestå etablering, registrering, vedligeholdelse og muldvarpning af forhandlere. Alle henvendelser vedrørende forhandlere bedes derfor rettet til:

Rolf Poulsen, Rialto

tlf.: (01) 10 53 66 lokal 63

RP og JVN vil udforme et brev, der sendes til alle potentielle forhandlere. Når en forhandler reagerer, vil RP presse yderligere nogle procenter ud af ham.

Endvidere vedtoges det, at JE skulle forestå etableringen af administratorfunktionen, dvs. at han og Kornelia Banyai, "Nelly", der er udpeget til administrator, etablerer de procedurer, der fremover skal være gældende for udformning og uddeling af medlemskort, kontingentopkrævning o.lign.

Indmeldelse sker ved returnering af nedenstående blanket i udfyldt og underskrevet stand til:

Kornelia Banyai
Rialto, vær. 330

Indmeldelsesgebyr, kr. 10,-, vil blive opkrævet ved udlevering af medlemskort.

Henning Dixner
Rialto

INDMELDESBLEKET

Undertegnede indmelder sig herved i RC-INDKØBSFORENING (indmeldelsesgebyr kr. 10,-)

(Navn med blokbogstaver)

(Initialer) (Medarbejder) (Afdeling)

(Underskrift)



GÆTTEKONKURRENCE

Tove Ann Aris har indsendt nedestående til en gættekonkurrence blandt læserne.

Svarerne sendes til Circa, som fo-

relægger dem for en jury bestående af CG + TA.

Blandt løsningerne udtages den bedste og belønnes med en flaske rødvin.

FD=1 , ED≤4

LD = 0

```

→ LD := LD + 1;
  slet tællevarer;
  kredskanal LD;
  f(ED);
  Tryk(UD);
  hop hvis LD ≤ 127
  hop ud
  
```

LD ≠ 0

```

slet tællevarer;
kredskanal LD;
f(ED);
Tryk(UD);
hop ud
  
```

FD=2 , ED≤4

```

→ LD = 0

LD := LD + 1;
slet tællevarer;
amtkanal LD;
KKA(LD);
i := 0;
→ i := i + 1;
  kredskanal(KKA(LD)+2i-2);
  f(ED);
  hop hvis i < KKA(LD)
  Tryk (UD);
  hop hvis LD ≤ 23
  hop ud
  
```

LD ≠ 0

```

slet tællevarer;
amtkanal LD;
KKA (LD);
i := 0;
i := i + 1;
→ Kredskanal (KKA(LD)+2i-2);
  f(ED);
  hop hvis i < KKA(LD)
  Tryk (UD);
  hop ud
  
```

Den 31.3.72 fratrådte

Jens Ulrik Dalgaard	Rialto
Alex Jessen	Rønne
Birgit Nielsen	Glostrup
Frede Vinther	Århus
Benny G. Mortensen	Glostrup
Helle Egtorp	Rialto

Den 15.4.72 fratrådte

Leif Svalgaard	Glostrup
Lene Fobian Hansen	Glostrup

Den 15.3.72 tiltrådte

Ingrid Olsen	Rialto
Alice Woer	Rialto

Den 1.4.72 tiltrådte

Kaj Tyllesen	Ålborg
Pia Jacobsen	Skive
Peer Petersen	Fredericia
Palle Jensen	Odense
Jennida Pedersen	Rialto

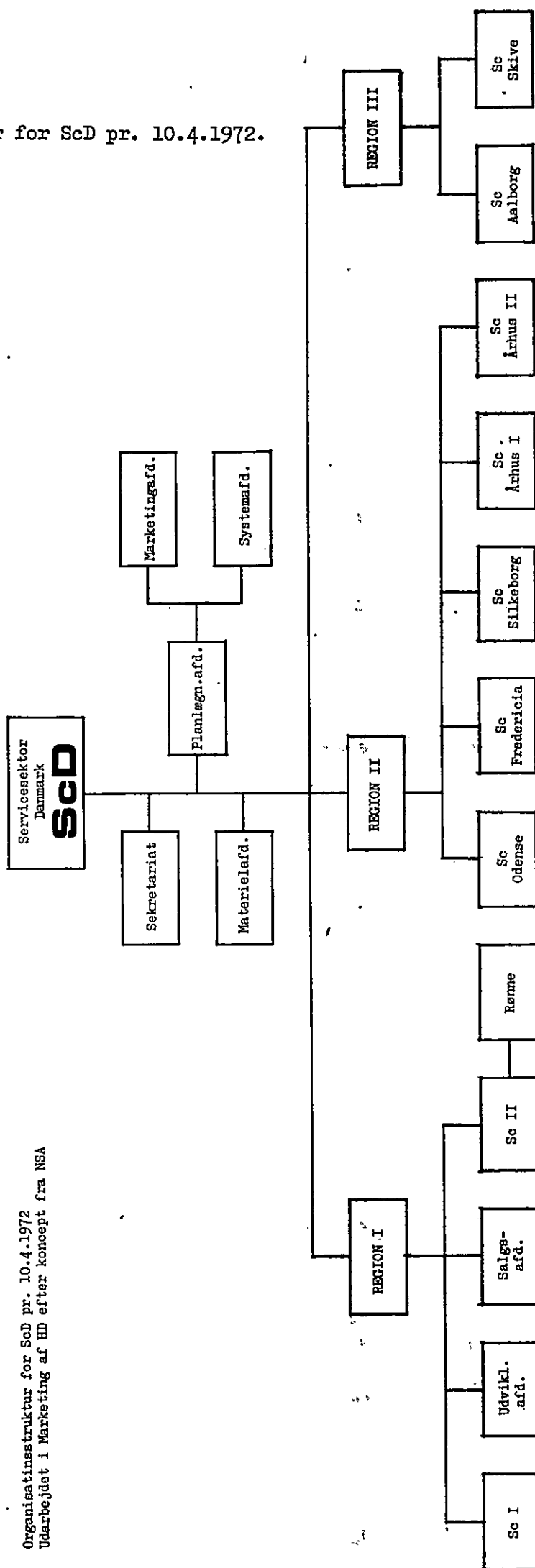
Den 15.4.72 tiltrådte

Inge Flanding	Glostrup
Gitte Damtoft Jensen	Glostrup

Den 1.5.72 tiltræder

Birgit Sauer	Århus, Fiskergade
Jette Borup Hansen	Sjællandsbroen
Bjørn Rønshoff	Rønne
Mogens Schmidt	Ballerup (efter orlov)
Niels Gyiring-Nielsen	Marketing

Organisationsstruktur for ScD pr. 10.4.1972.



100



2
1
9
1

CIRCA

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

