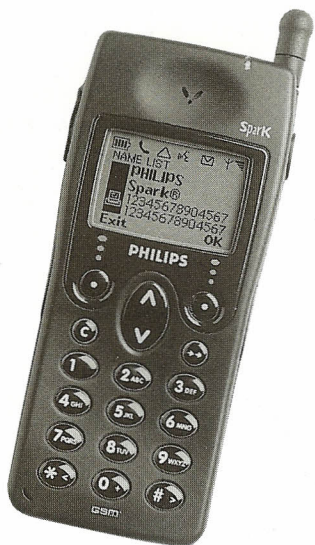


Billed-reportage fra Holland

Se midtersiderne

Din stemme ringer op!

Som den første og hidtil eneste mobiltelefon på markedet giver den nye SparK Voice Dial mulighed for opringing via stemmegenkendelse af op til 10 numre. Det ene-



ste, du som bruger behøver at gøre, er at trykke på én knap og så sige eksempelvis navnet på den, du ønsker at tale med.

Voice Dial virker utroligt godt, og i forbindelse med eksempelvis en håndfri installation i bilen – som i øvrigt er et lovkrav fra 1. juli 1998 – taler vi om trafikssikkerhed i top-klasse.

SparK vejer med standardbatteri 169 gram og fås ned til kun 129 gram med det letteste batteri. Til sammenligning vejer Ericsson's meget populære »læbestift-telefon« 135 gram.

Yderligere features som, SparK udmærker sig ved, er bl.a. lang standby- og taletid

– henholdsvis 85 og 2 timer med standardbatteri.

SparK har fået positiv kritik fra et ellers yderst krævende marked, og ud over en række faghandelskæder kan SparK indtil videre erhverves i Expert, Selandia og OBS.

SparK-telefonen er den anden telefon som Philips Consumer Communication præsenterer. Den første – Philips Fizz – er stadigvæk aktuell og kan i dag erhverves for 25 øre såfremt man tegner et abonnement samtidig. Til sammenligning er prislejjet på SparK Voice Dial omkring 1.400 kroner ved samtidig oprettelse af abonnement.

Rasmus Nordestgaard

1-0 til Philips i bragende solskin

Det blev en yderst velfortjent og overlegen sejr til Philips Danmark for såvel initiativet som arrangementet som helhed. Men de reelle vindere var imidlertid en stor flok begejstrede og humørfyldte medarbejdere.

Nu hvor det er blevet hverdag igen med arbejde og dårligt vejr, har bagdelen efterhånden fortrængt minderne

om bussædet. Resten af oplevelserne står derimod krystalklare, og de mange indtryk og turen som helhed lader sig bedst beskrive ved hjælp af det populære begreb S.M.A.R.T.: I løbet af tre intensive dage oplevede vi alle en tur, som var **S**jov, **M**eningsfyldt, **A**nderledes, **R**evolutionerende og **T**ankevæk-kende.

Turen demonstrerede med al tydelighed, at når man forer gode ideer og planlægning med initiativ og handlekraft, opnår man succes. At vejret også var perfekt, var ikke held men blot en typisk sidegevinst, når man skaber succes...

Det var vel nærmest firmaets »hjernetrust«, som var samlet – i hvert fald hvis man

fokuserer på erfaring vurderet ved den samlede anciennitet, som langt oversteg 1000 år! Rent kollegialt var det sjovt at være så mange samlet. Et specielt stort indtryk gjorde Eviolon og de charmerende unge hollandske piger i Amsterdam. Pigerne var fattige men smilende i deres vinduer, hvor de højst var iført de traditionelle hollandske trasko.

Per Bruun Nielsen, PTV



Her ses de 50 glade Philips-medarbejdere, som blev udvalgt til Hollandsturen efter anciennitet, efter det flotte lysshow i Philips Lighting.

Philips audio gør det umulige

Philips har i en årrække haft et dårligt renommé hos forhandlere og kunder. For at ændre dette har Philips Consumer Electronics gjort det utænkelige.

En typisk kommentar fra en Philips konsulent var »Jeg kan ikke sælge audio – de vil ikke have det i butikkerne!« eller »De skal have flere rabatter, ligesom Sony!«. Samtidig med at Philips audio fik bedre produkter og mange gode tests i audio-magasiner, så var det uforståeligt, at vi ikke havde nogen præference hos forbrugeren.

Med en målrettet biograf- og mediekampagne skal disse præferencer, eller rettere sagt prægninger, hos butikspersonalet ændres. Vi valgte at blive repræsenteret i biografene for at ramme den helt rigtige målgruppe, 15-29 år. Reklamen, som er meget ungdommelig og life style orienteret, er instrueret af Spike Lee. Kampagnen i biografene bliver bakket op med mediereklame i Chili og Frikvarter, som uddeles på gymnasier og folkeskoler. Der bliver samtidig udvalgt 50 relevante og trendsættende skoler, som kan afholde en demonstration af Philips mini-systemer. Desuden vil der være konkurrencer, hvor eleverne kan indsende et postkort og deltage i lodtrækningen om forskellige mini-anlæg.

Butikspersonalet skal præges af vores konsulenter, som målrettet fortæller om de mange fordele ved Philips audio. Der vil i hver butik blive lavet en demonstration, hvor indkøberen selv tester anlægget. Konsulenterne er inden salgsrunden blevet trænet i kampagneværktøjet og i, hvordan man laver en professionel demonstration. Dette har ændret konsulenternes synspunkt på Philips audio. I butikkerne vil der blive opstillet point-of-sale materiale, som er utrolig farverigt og meget professionelt udformet. Der er blevet fremstillet en Feature-guide, der hjælper personalet i principerne om watt-effekter, samtidig med at den er spækket med salgsargumenter. Denne Feature-guide har kun givet positive tilbagemeldinger, hvad der udtrykker butikkerens tiltro til Philips' produkter.

Philips audio vil også være synlig i dagligvarehandlen, hvor der er blevet lavet en samarbejdsaftale med Kim's chips. Der vil blive opstillet nogle boder i de supermarkeder, hvortil Philips leverer surround-anlæg og TV. Denne chips fra Kim's hedder også Surround. Det er vigtigt at være repræsenteret så mange steder som muligt af hensyn til vores synlighed i butikkerne.

Amn... Jeg kan da ikke ta' til festival uden at ha' trænet ørerne

Philips Incredible Surround
Du får brug for alle de dårlige undskyldninger

Let's make things better
PHILIPS

Med reklamer som disse vil Philips audio nå ud til fremtidens forbrugere, de købedygtige unge.

Så der er tryk på, nu hvor Philips er gået i luften med en kæmpe, spændende audio-kampagne med en frisk og levende markedsføring overfor den unge og købedygtige

målgruppe. Salget af Philips audioprodukter er stigende, men det vigtigste er på lang sigt er at erobre flere markedsandele.

Peter Mortensen

PHILISKOPET

udgives af
Philips Danmark A/S
Prags Boulevard 80
2300 København S

Redaktion:
Jannik Bo Rasmussen
(ansvarshavende)
telefon 32 88 23 64

Helle Bencke
telefon 32 88 23 65

Anny Juul
telefon 32 88 23 29

Lena Tolstrup
telefon 32 88 24 07



Philips Monster Power FW750C er med en effekt på 2 x 100W RMS markedets stærkeste anlæg og giver med Incredible Surround en fantastisk stereovirkning.

Gemmer 1.500 timers samtaler på telefon

En praktisk måde at sikre dokumentation ved efterfølgende tvist. Philips Projects præsenterer markedet for en avanceret sikkerhedsback up af telefonsamtaler

»Sådan har vi aldrig sagt!«. Banker, vagtlæger, taxaselskaber, advokater, politi og sikkerhedsorganisationer kan opleve strid om, hvad der blev sagt, hvad der blev bestilt, eller hvilken forklaring man gav en kunde. Det kan helt undgås med et enkelt og effektivt system, der optager samtalerne.

Philips Projects introducerer i øjeblikket NiceCall'en på markedet. NiceCall'en er en ny, lille PC-enhed, der kan lagre op til 1.500 timers telefontrafik på 24 udvalgte linier. En enkel måde at skabe sikkerhed om virksomhedens kommunikation med kunder og andre.

Den er enkel at tilslutte og operere. Systemet er menu-



Med DAT-teknologien kan NiceCall gemme 1.500 timers samtaler på 24 udvalgte linier.

styret, og brugeren kan søge efter en specifik samtale ud fra dato, tidspunkt og kanal. Den kan tilsluttes alle telefon- og radiosystemer og er ideel for alle, som kan have brug for at gå tilbage og checke, hvad der blev sagt i begge en-

der af røret. NiceCall'en kan hurtigt dokumentere, hvad der blev sagt og fjerne enhver tvivl om, hvem der har ansvar i en sag.

Siden præsentationen af NiceCall'en på udstillingen Sikring & Sikkerhed i Oden-

se i april, har der været en voksende interesse for produktet, hvoraf vi forventer stor afsætning – ikke blot i Danmark men også i resten af Skandinavien.

Helle Bencke

POWERLIFE – en god start på et svært marked

Forårets normale karakteristiske grønne farve har været fremtrædende hos Philips Lys i det første halvår. Den håbefulde grønne farve giver, sammen med den mere aggressive røde, et utroligt flot design af det nyudviklede POWERLIFE-batteri. Med den seneste teknologi til rådighed har Philips udviklet et batteri, som holder op til dobbelt så længe som det hidtil stærkeste batteri på markedet.

POWERLIFE blev introduceret i de første danske detailbutikker i marts måned. Inden da var de første sejre allerede kommet i hus. Vi havde stort set fået meldt POWERLIFE ind i samtlige kæder i dansk dagligvarehandlen, og havde dermed tre-doblet vores distributionsmuligheder for batterier. For en impulsvarer som et batteri, er det altafgørende, at ens va-

**Philips
POWERLIFE
kører op
til dobbelt
så længe
som det
hidtil
stærkeste**



rer ligger på hylderne i forretningen, når kunden skal foretage sine indkøb.

Efterfølgende har bestræbelserne gået på at øge forbrugernes kendskab til POWERLIFE, og som middel hertil har vi i hele maj måned kørt en kampagne på flere danske TV-kanaler. Fordelt over resten af året vil vores TV-spot blive vist på en række internationale kanaler som f.eks. Eurosport og RTL.

Salget af POWERLIFE i selve detaileddet går rimelig godt – set i lyset af, at markedet i flere år har været domineret af en stor udbyder, der har anvendt store summer for at slå sit navn fast i forbrugernes bevidsthed. Dette billede ændres naturligvis ikke fra dag til dag, men POWERLIFE-batteriet er begyndt at trille, og i de kommende måneder vil der ske en række forskellige aktiviteter i dagligvarehandlen, som vi forventer vil sætte yderligere fart i batterier, og så kommer det for alvor til at rulle rigtig stærkt for POWERLIFE.

Henrik Handschuh

Evaluering af Customer Day

Customer Day 1997 blev bedømt til at være en hel eller delvis succes af 67% af deltagerne og 90% af projektlederne, hvad der er omtrent det samme som året før.

Dette viser en evaluering, som koncerncentret netop har afsluttet. Den bygger på spørgeskemaer indsendt fra 180 forskellige steder rundt om i verden og giver dermed et samlet billede af, hvordan den 10. januar 1997 blev oplevet i Philips.

Deltagerne i Asien, Syd- og Nordamerika var tydeligt mere positive i deres vurdering end dem i Europa. Dette skyldes formentlig, at det her var femte gang Customer Day blev afholdt – også i Europa var 60% dog tilfredse. Grupperet efter organisationsstyper var produktionssteder de mest positive og forskningsorganisationer de mest negative.

Ledelsens engagement

Ud af de adspurgte var to tredjedele af deltagerne enige i udsagnet »Customer Day får entusiastisk støtte fra den lokale ledelse«, mens 57% svarede ja til, at »dagen blev mere udbytterig takket være



vigtig information fra den lokale ledelse«. Også her ligger bedømmelsen i de europæiske Philips-organisationer lavere end gennemsnittet.

Utilstrækkelig opfølgning

Af analysen fremgår det videre, at der er svagere fokus på opfølgningsaktiviteterne i år end sidste år. Besvarelsenerne

på dette område viste, at

* 79% er enige i, at Customer Day »gør det mere klart, hvad vi selv skal gøre som det næste«.

* 51% havde i høj eller nogen grad være involveret i opfølgningsaktiviteter efter sidste år Customer Day – i Europa var det kun 43%.

* 54% er enige i, at Customer Day fører til »klare opfølgningsaktiviteter«.

Det er i øvrigt blevet besluttet, at i overensstemmelse med den nye governance model vil Customer Day ikke længere blive organiseret som en fælles Philips-aktivitet.

Jannik Bo Rasmussen

Origin planter træ



Den 6. maj plantede Origin/Danmark et nyt træ på Sankt Anne Plads i København under overvåring af bl.a. Hollands ambassadør i Danmark, og betaler dermed nogle af de ressourcer tilbage til naturen, som virksomheden bruger i sin daglige drift.

Origin har besluttet at synliggøre, at virksomheden på mange måder handler bevidst, også når det gælder miljøbeskyttelse og ressourceforbrug ved at støtte Københavns Kommunes kampagne »Plant et træ«. Træet blev plantet i fællesskab af adm. direktør Gerard Oostendorp fra Origin/Danmark, borgmester Lars Engberg og den hollandske ambassadør H.E. Johan Willem Semeijns de Vries van Doesburgh.

Telekommunikation på nordjysk

Sparekassen Nordjylland har fået et nyt avanceret telefonanlæg med nogle af de mest avancerede faciliteter på området. Det kommunikations-system, som er hjertet i anlægget, hedder *Philips SOPHO iS-3000* og er leveret af Philips Telekommunikation. Anlægget er solgt via forhandler E. Lützen i Hjørring, og det er installeret og projekteret i samarbejde med Nordisk Solar. Det repræsenterer en samlet værdi på 4-5 millioner kroner.

Hovedcentralen er installeret på Spar Nørd's hovedkontor i Aalborg, hvor der sidder fire medarbejdere med hver sin omstillings-PC, som vi også kender det fra vores egen reception på Prags Boulevard. I de enkelte afdelinger er der så lokale, digitale centraler, ligesom hver medarbejder har sit eget nummer, så kunden kan ringe direkte til sin personlige rådgiver.

Voice Mail:

Gemmekasse til beskeder

Hvis den medarbejder, kunden ringer til, er optaget, går samtalen i første omgang videre til en anden medarbejder i afdelingen. Hvis denne nu er gået til kundemøde eller til frokost, går opkaldet videre til hovedomstillingen i Aalborg. Her kan receptionisten se navnet på både den afdeling

og den medarbejder, kunden ringede til, på sin skærm.

Desuden er systemet forsynet med Voice Mail til indtaling af beskeder. Den enkelte medarbejder kan via en lampe på sin telefon se, at der er besked og derefter aflytte beskeden, når der er mulighed for det. Med det nye system kan sparekassen derfor samtidig betjene sine kunder mere effektivt og spare arbejdstid internt.

Netværket eksisterer kun, når det bruges

Sparekassen har omkring 70 afdelinger fordelt over området fra Århus til Skagen med en enkelt filial i København. Disse er alle forbundet med hovedcentralen i Aalborg i et netværk, som – for at spare omkostninger – ikke er fast opkoblet hele tiden. I stedet er det et såkaldt *virtuelt netværk*, som i samme øjeblik der brug for det sammensættes af TeleDanmark's digitale ISDN kommunikationslinier.

»Anlægget er i øvrigt det største af sin art endnu i Europa, og vi forventer et stort marked for netop denne måde at sammenkoble telefoni på«, understreger salg- og marketingchef Johnny Frost fra Philips Telekommunikation.

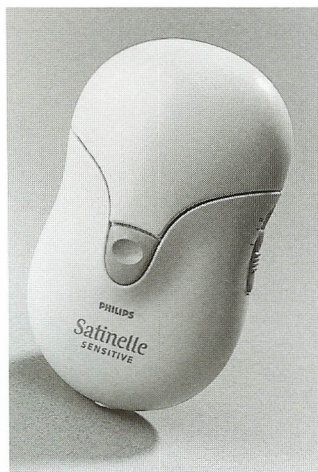
Jannik Bo Rasmussen



Personlig luksus fra Elapparat

Epilatorer og ladyshaver

Det sidste nye indenfor hårfjernere – eller epilatorer – er Philips' unikke smertedæmper, som masserer og forbereder huden. Smerte er ofte det man forbinder med epilering, og det afholder formentlig mange fra at købe produktet. Epilatoren fjerner selv de korteste hår på 0,5 mm og giver glatte og bløde ben i op til tre uger. Den har to hastigheder på skiverne og to indstillingsmuligheder for smertedæmperen, så man kan tilpasse den efter, hvor på benene man fjerner hår – dette sikrer også størst mulig komfort. Farven er creme med lysegul og orange.



Satinelle Sensitive epilatoren er den hurtigste på markedet, og smertedæmperen masserer og forbereder huden, så epileringen bliver mindre smertefuld.

Også på ladyshaver-fronten er det sket noget nyt: Helt nye farver som følger de sidste nye trends indenfor modeverdenen. Men den største forandring er fokus på »Bodyselect« – muligheden for at vælge mellem to forskellige skær. Et guldbelagt skær til den følsomme hud under armene og i bikini-linien, og et metalskær der giver en endnu tættere barbering af benene. Ladyshaverne er selvfølgelig stadig wet & dry, så de kan bruges på både tør og våd hud og skylles rene under vandhanen.

Azur Excel strygejern er en serie dampstrygejern

med den unikke nye Excel strygesål, hvad der betyder optimal glideevne, optimal temperaturfordeling, regelmæssig dampfordeling, ridses ikke, nem at rengøre og lang holdbarhed. Kombinationen af alle disse elementer sikrer den bedste strygesål på markedet.

Strygejernene har selvfølgelig stadig dryp-stop, som forhindrer pletter og skjolder, og indbygget anti-kalk-kassette. Nogle af modellerne har desuden turbodamp og gummi-greb samt ledning med kugleled og ledningsoprul. Topmodellen er forsynet med en elektronisk sikkerhedsafbryder, der automatisk slukker for strygejernet, hvis man glemmer det.

Pia Frausing

Mine 30 timer med Merete

12 timer i bus ligger foran os. Det er tidlig morgen, halvkedeligt vejr, HT-bussen smuttede for næsen af mig, og samtidig skal jeg sikre mig en af de vedtagne men forkætrede 20 pladser bagest i udflugtsbussen, der er forbeholdt os nikotinvrag. Selvfølgelig! Eneste ledige plads alerbagest er ved siden af Merete. Nå, det går vel nok. Snart efter buldrer vi ned over Sydsjælland i diset vejr, men tro nu ikke at freden har lagt sig. Næ, nu vil Merete sgu' have kaffe, og da jeg sidder yderst og selvfølgelig er gentleman, må jeg igen stå for skud og rejse mig. Dette udløser straks en storalarm i niko-afdelingen. 14 kopper, tak, lyder ordren. Jeg, som ikke drikker kaffe, vil i stedet forfriskes med en af de gratis vand eller en enkelt øl til en ti'er, men nej. Straks lyder ordren: Når du alligevel skal op forrest i bussen, så tag lige et par øl og en femten-tyve vand med. Det bliver min lod resten af denne første dag.

Op og ned ad trapper

Efter et par timers dejlig søvn på Motel Eindhoven skal vi næste dag til at opleve noget. Merete har vist sig fra sin opfindsomme side og placeret sig ved siden af min plads. Vi



skal ikke så langt, så det går vel. Efter »Op og ned ad trapper« på Stadion, show hos Lighting og Evoluon tror jeg endelig, at vi er på vej til Amsterdam. Men nej – Merete fik vist ikke fat i det stadion, så vi kører tre-fire ture rundt om det for en sikkerheds skyld.

Et par timer i bus og et par timers in-check på hotellet i Amsterdam, og så er det endelig muligt at komme ud og strække benene over en kold øl i det dejlige vejr i denne smukke by. Kl. 20 går turen videre til en Ostindisk flodpram, hvor vi skal dinere. Den eneste ledige plads er selvfølgelig sammen med det meste af økonomiafdelingen og Merete!

Bare følg de røde lygter...

Efter middagen foreslår et par af de lidt mere sporty med-

rejsende, at vi spadserer tilbage til hotellet, hvilket senere viser sig at være et godt valg, eftersom bussen var blevet »væk«. Vi lidt uvidende får at vide, at vi bare skal følge de røde lygter, så vil vi opleve meget nyt og spændende i og om Amsterdam. Det må jeg sige!! Sikke vinduesudstillinger med røde lygter osv. Lidt synd at Merete hellere vil køre i bus end promenerer sammen med os andre femten stykker. OK-gruppen bliver delt et par gange – nogle finder visse vinduesudstillinger mere interessante end andre...

Lørdag morgen 9.30 skal vi køre fra hotellet. Alle mand på dæk rettidigt. Vi skal ud at sejle og derefter se at få brugt vores medbragte NLG. Lidt proviantering bliver det til, vi skal jo køre 12 timer hjem. Til sidst lander vi på PB80 kl. 02.30 efter en oplevelsesrig og pragtfuld tur, hvor alt gik perfekt. En ting lærte jeg personligt: Philips-medarbejdere kan godt komme til aftalte mødetidspunkter! Det er man jo ikke så vant til. Alt i alt en strålende tur, men altså 70 timer Holland T/R – heraf 30 timer med Merete ved sin side i en bus. Hvad gi'r I?

Martin Laursen,
økonomiafdelingen

Flot og interessant Evoluon

Som en af de heldige, der var med på turen til Evoluon i Holland, vil jeg hermed sige tak for en meget god og veltilrettelagt bustur. Også en tak til vores guide, Pia.

Vi startede tidligt hjemmefra den 1. maj og kørte så ned gennem Tyskland til Eindhoven i Holland. Vejret blev gradvist bedre, og vi endte med at have 24 graders varme, da vi kom frem til Motel Eindhoven. Næste dag besøgte vi PSV Stadion i Eindhoven, som var en fin oplevelse, med en guidet tur rundt på stadion og et besøg i souvenirbutikken. Derfra videre til Lighting Application Centre til en demonstration af lys.

Sidst men ikke mindst gik turen til Evoluon, som er et meget flot og interessant center. En meget spændende udstilling og bygning. Efter besøget kørte vi videre til Amsterdam, hvor vi – trods den korte tid – fik et indtryk af livet i denne meget livlige og spændende by. Nu kan vi så genkende gaden, Leidse Plein, i Amsterdam, når vi fremover hører Poul Krebs synge om den.

Maryanne Jensen, Lys

Bussen der blev væk

Torsdag den 1. maj drog en flok medarbejdere til Holland. Vi mødtes på Prags Boulevard, hvor ca. 2/3 af flokken på 50 blev installeret i bussen. Derefter kørte vi til Brøndby, hvor resten kom på. Så gik turen til Rødby, hvor vi tog færgen til Puttgården, og så gik det bare ned gennem Tyskland. På et gæstgiveri fik vi en kold anretning, og derefter gik turen direkte til Eindhoven, hvor vi boede på Motel Eindhoven. Efter en dejlig middag var resten af aftenen vor egen.

Rundvisninger

Tidligt næste morgen kørte vi ud til PSV Stadion, hvor vi blev vist rundt af en svensk dame. Desværre mødte vi

ikke Frank Arnesen, da han var på rejse. Efter rundvisningen på stadion, kørte vi videre til Philips Lighting, hvor vi så et interessant lysshow. Derefter skulle vi til Evoluon (som ligner en flyvende tallerken). Her så vi en udstilling af alle de produkter, som Philips laver.

Rundvisningen varede 1,5 time, så alle var godt trætte, da vi sidst på eftermiddagen gik ombord i bussen igen og satte kursen mod Amsterdam, hvor vi blev indkvarteret på et fint hotel. Vi havde derefter nogle timer for os selv, indtil vi skulle ud og spise ristaffel på Sea Palace. Her var alting fint, indtil vi skulle hjem igen. Buschaufføren ville lige hente bussen, men den var væk!!

Først troede vi ikke på det, men det var rigtigt nok. Et vagtværn – der flyttede ulovligt parkerede biler – havde flyttet bussen ca. 2 km fra det sted, vi var. Chaufføren fik dog fat i bussen igen, og vi kunne komme hjem. Lørdag formiddag var vi på kanalrundfart, og derefter havde vi 2,5 time til at shoppe i. Kl. 14.00 kørte vi atter mod København efter at have tilbragt nogle meget varme solskinsdage i Holland.

Yvonne Offerlind, PTV

To dygtige guider:
Pia Pedersen sørgede for os på hele turen. Pia har boet i Amsterdam og kunne derfor give os mange gode oplysninger. Et stort tak skal lyde til Pia. Petri van Rooode viste os rundt i Eindhoven.



Frokost lørdag var det eneste måltid, som vi selv skulle sørge for. Her sidder Inge Pedersen, Birte Ellis og Karin Pedersen ved en af de smukke kanaler og får sig en bid brød!!



På Sea Palace spiste vi Indonesisk Rijstaffel. Mængden af mad var så stor, at Yvonne Offerlind, Birgit Ørnshjold og Lis Lauersen måtte have en pause.

Også Philips Stadion var en oplevelse. Vores guide fortalte, at man efter en storkamp kunne køre et tog helt ind ved stadion. Først blev PSV tilhængere »kørt væk« og derefter modstandernes tilhængere.



Det var ikke på grund af solstråler i Evoluon, at Lisbeth Molberg, Ellen Mathiesen, Wiwi Nielsen og Birgitte Klemm har iført sig solbriller. Men sådan kunne man se tredimensionalt fjernsyn!!

Nye retter i kantinen

Interview med den ny kantineleder

Gennem det sidste halve år har kantinemaden forandret sig. Deres udsendte har dagligt hørt bemærkninger om forandringen og har derfor besøgt manden bag forandringerne, nemlig den nye kantineleder Thomas Kaiser.

Vi spurgte først Thomas om hans baggrund:

Jeg er 33 år gammel, kommer oprindeligt fra Nürnberg, men har været i Danmark siden 1984. Jeg er uddannet kok og har arbejdet både som kok og køkkenchef på de gode restauranter i København, f.eks. Divan 1 i Tivoli, Hotel Østerport og på privathospitalet Hamlet. Så for ISS og 13. januar startede jeg så på Philips.

Maden er blevet anderledes nu i kantinen?

Ja, vi sørger for at få fat i friske varer, og så laver vi selv maden fra bunden af i stedet for at købe færdiglavede ting. Således får man en større oplevelse af maden. Vi har fundet ud af, at mange køber deres hovedmåltid her, og på den måde får de varieret mad.

Hvem bestemmer, hvad menuen skal bestå af?

Nu er vi to kokke og to smørrebrødsjomfruer, så vi er alle med til at bestemme. Vi har alle gode ideer, spiller ud mod hinanden og finder ud af, at retterne kan laves sådan eller måske sådan!. Den anden kok Batica kommer fra Jugoslavien, så han kan også mange »anderledes« retter.

Der er to retter varm mad hver dag, kan det udvides til flere?

Vores ovnkapacitet er desværre for lille til at lave flere retter varm mad. Vi bager selv franskbrød og boller hver dag, og det prioriterer vi så højere end flere retter varm mad. Som før nævnt ved vi, at mange køber deres varme mad her. Hvis vi f.eks. har kyllingelår med agurkesalat på buffeten, så er der ikke meget salg i det, men som varm ret med kartofler går det som varmt brød!

Buffeten er vel også en succes? Men hvad med fiskeanretningerne?

Ja, det er der ingen ben i (eller næsten ikke). Mange er som du selv glad for fisk. På



Midt i travlheden lykkedes det at samle det meste af kantinens personale. Her er det fra venstre Sussie Pankalla, Thomas Kaiser, Batica Keis og Jette Vestphat.

buffeten har vi hver dag fade med leverpostej, rullepølse, spegepølse og ost. Og derudover er der fire fade med varierende pålæg og derimellem også fisk. Mange synes, at vores anretninger er spændende, men alligevel vælger de til sidst et stykke spegepølse. Leverpostej er det, der bliver spist mest af, 1,5 til 2 kilo om dagen, og tunge er det, der bliver spist mindst af!! Salatbaren bliver også flittigt besøgt, især om sommeren (når det er varmt), så vil folk gerne have let mad, men om vinteren er det den varme ret, der tiltrækker mest.

Får I respons fra ansatte.?

Ja, det gør vi, og vi får også at vide, at vi ikke må lave fed mad (men det kan godt være fra de samme, som lige skal have en dejlig kage til kaffen). Mange vil ikke have pøset maden til med majonæse, som man fik før i tiden, og i alt bliver der kun solgt ca. 150 pakker smør om ugen.

Er det kun frokosten i kantinen, I tilbereder?

Nej, vi starter kl. 7.00 om morgenen med morgenmad. Og jeg kan fortælle, at Philips Inn bliver brugt meget igen. Vi serverer også kaffe rundt om i huset til møder og bruges til arrangementer på Philips, f.eks. har vi lige serveret maden til kunstforeningens generalforsamling. Så nogle gange er vi her længere end til kl. 15.00, hvor vi normalt går hjem.



Inger Hansen har i 12 år klaret opvasken men går nu på efterløn midt i juni måned.

Altså, Thomas, rødvin som udstilling i et firma hvor der ikke må drikkes!!

Ja, vi prøver at pynte (skjule) disken med forskellige opstillinger og hermed også med rødvin, men vi har også opstilling som nu med brochurer, som I meget gerne må tage med jer.

Frømtiden, hvad med den.?

Ja, der kommer jo til at ske en del forandringer også i kantinen, men dem må I høre om en anden gang.

OK, så vil jeg gå ud i kantinen og spørge dine kunder, om hvorfor de køber/ ikke køber mad i kantinen, og hvordan de vurderer den mad, I tilbereder...

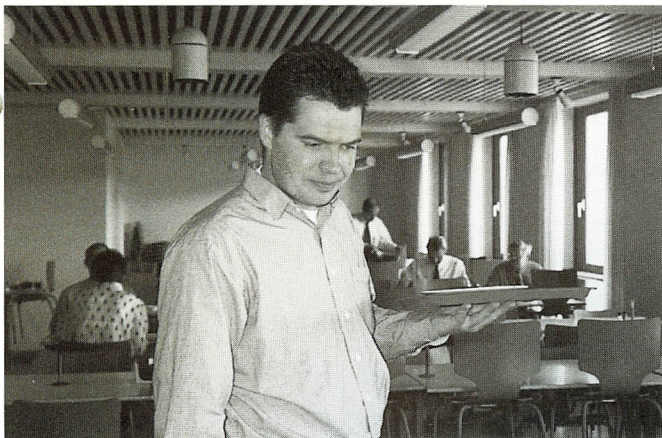
Lena Tolstrup



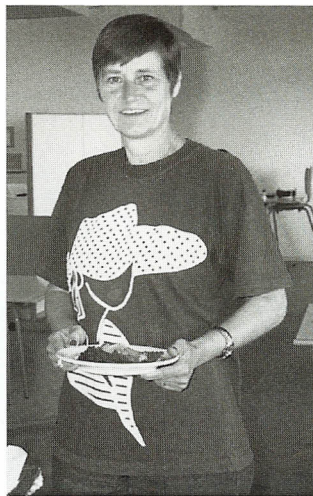
John Søndergård, IE/CSS: Fordi jeg er sulten! Det er dejligt, at der er meget at vælge imellem, så jeg gider ikke at have mad med hjemmefra.

Ulla Wichmann, Medico: Der er mange spændende retter. I dag er det den varme mad, der frister, men jeg kan også blive fristet af ting fra buffeten, og så bliver madpakken gemt i køleskab til næste dag.

Viggo Bremmer, Lys: Jeg har madpakke med hjemmefra. Det er ikke på grund af madens kvalitet i kantinen, men min kone er ansat et sted, hvor de ikke kan købe mad, så pålæg bliver købt hos os, og det er mest rationelt at købe til to.



Hans Henrik Nielsen, CE: Min kone gider ikke smøre madpakke! Kvaliteten af maden? Ud af 5 kokkehuer giver jeg 4.



Jette Qvist, debitoradm.: I dag fordi Jørn ikke har smurt madpakke! Helt ærligt er lysten større nu end før til at købe mad i kantinen. Jeg bliver lettere fristet nu. F.eks. synes jeg, det er lækkert, at fiskefileterne bliver tilberedt pr. bestilling og ikke bare ligger på et fad og bliver halvkolde og kedelige.



25 års jubilæum

Henrik Walbom, Automation manager i Philips Danmark, fejrede fredag den 4. april sit 25-års jubilæum. Ved den »teknisk« pyntede reception på Philips viste jubilaren, at han stadigvæk kunne trampe i pedalerne i takt til musikken. Efter receptionen blev der festet ved en hyggelig middag i restaurant Kanalen på Christianshavn. På billedet ses jubilaren omgivet af sin kone Hanne, sine tre sønner Tobias, Tommy og Jonas samt – til venstre – Jørgen Laursen.

Det skrev vi for -

Redigeret af Lena Tolstrup

10 år siden

Hvordan fortæller man om Telekommunikation, Philips Radio og en bokserings udseende? Den opgave påtog de tre Philips medarbejdere Finn. H. Nielsen, Hans Hvil-som og Jacob Johnsen sig ved Philips tværfaglige præsentationsmøde, som er en kombination af præsentationsteknik og information fra medarbejder til medarbejder. Efter indlæggene var det de 138 tilhørernes opgave at give deres skriftlige vurdering af indlæggene. Vurderingen fik foredragsholderne og kunne således se deres styrke og svagheder, når de formidler et stof til en større forsamling..

25 år siden

På Industriegården, hvor der før var industriel produktion og lager blandet ind mellem afdelingerne for administration og salg, vil der om kort tid kun være moderne kontorer og demonstrationslokaler til de mange forskellige aktiviteter, der får til huse her. Når den store ændring af Industriegården nu kan gennemføres, hænger det sammen med overflytningen af Philips Lampe's armaturproduktion fra Industriegården til fabrikken i Tårnby, etableringen af centrallageret i Glostrup og indretning af et servicecenter i den tidligere toldbygning.

40 år siden

Det tog Edison år at fremstille den første glødelampe. I 1879 lykkedes det ham efter mange forgæves og skuffende forsøg dog at nå sit første mål: en glødelampe, der kunne brænde i 45 timer. Først Amerika – siden hele verden undredes over dette moderne mirakel. Idag fremstilles på Philips fabrik på Strandlodsvej en glødelampe hvert sekund – og tilmed en lampe, der i gennemsnit kan brænde i 1000 timer. I 1933 begyndte Philips at fremstille glødelamper i Danmark, idag er årsproduktionen 30 gange så stor.

50 år siden

Hermed foreligger PAP-ÆSKENS første Nummer. En nødudgave desværre – grundet på Strejken. Meget Stof har måttet udgaa, fordi Bladet nu »rotaprintes«, men vi har foretrukket denne Udvej, fremfor stadig at udskyde Bladets Fremkomst, til Strejkens Ophør. Opmærksomheden henledes paa, at Bladets Stof er skrevet for over 2 Maaneder siden.



Philips Tele på tur til Norge

Fra fredag d. 30. maj til søndag morgen d. 1. juni var Philips Tele på en »ryste-sammen« – og »opbyggelig« – tur til Norge (på udenlandsk = »teambuilding«).

Vi mødte alle op på »Queen of Scandinavia« kl. 13.00 fredag eftermiddag, hvor vi så havde møde med en række øvelser og opgaver indtil kl. ca. 20.30, hvor midt dagen blev indtaget.

Lørdag formiddag/eftermiddag var vi på »vildtmarks-safari« i de norske fjelde, som bl.a. inkluderede en kanoetur på en stor sø højt oppe i fjeldene. Det var en rigtig dejlig tur, selvom en af kanoerne gik på grund på en stor sten. Heldigvis skete der ikke noget med nogle af passagerne, og de fik ved egen hjælp båden på ret køl igen. Efter en mindre vandretur med diverse indlagte opgaver, kom vi frem til lejren, hvor vi indtog en dejlig middag i telte med hvide duge og kandela-bre (måske syntes vi, at den var endnu dejligere, end den egentlig var, da vi på det tidspunkt var meget sultne).

Derefter gik turen i Landrovere (uden alt for meget af-fjedring) tilbage til det store skib, hvor dagens resultater blev gennemgået. Efter endnu et par timers møde, kunne vi så holde »lørdag aften«.

Søndag morgen vendte vi trætte – men alligevel friske til at starte igen – tilbage til København, rige på en masse oplevelser og en dejlig tur med strålende vejr på hele turen. Alt i alt en rigtig vellykket tur, hvor gejst og motivation ved frugtbart samarbejde mellem sælgere, serviceteknikere, logistikfolk m.m. giver os et endnu bedre image hos vore kunder.

Ulla Laursen



Efter møder på Queen of Scandinavia fredag eftermiddag beundrede vi udsigten fra København, inden vi startede op igen.



Efter lørdagens strabadser slappes der af ved lejrbalet i de norske fjelde. Det er fra venstre Michael Leidahl, Jan Christensen, Henrik Blas Pedersen, Danny Pedersen, Jens Bojsen og Ulla Laursen.

Nokia/Philips Open '97

Lørdag d. 3. maj blev Nokia/Philips Open '97 afholdt i BC37 med ca. 40 deltagere. (Grunden til at Nokia står først er, at Nokia var arrangør af turneringen denne gang.)

Det blev som sædvanlig en god dag med mange gode og spændende kampe.

Og selvom der var mange »udefrakommende« løb Philips alligevel af med en del af førstepladserne.

Jeg vil her nævne nogle udvalgte resultater:

Herredouble A-rækken blev vundet af Steen Simonsen, Tele og Søren Espersen. Søren Espersen vandt for øvrigt også herresingle A-rækken. Mix-double A-rækken blev vundet af Nokia. Dame-doublen blev vundet af tidligere Philips-medarbejdere. I B-rækken havde Philips ikke så meget at stille op, men vi kom stærkt igen i C-rækken. Her blev herredoubten vundet af *Danny Pedersen*, Tele og *Dennis Jessen*, PTV. Damedoubten blev vundet af *Hanne Knudsen*, Components og *Ulla Laursen*, Tele. Mixdouble blev vundet af *Danny Pedersen* og *Ulla Laursen*, begge Tele. *Dennis Jessen* blev nummer 2 i



herresingle. Der var ikke mere luft tilbage i Dennis, som på dette tidspunkt havde haft fire kampe i træk. Bl.a. en mixdouble med *Hanne Knudsen*, hvor de blev nummer 2.

I den sidste række, som vi havde valgt at kalde multi-mix, fordi den bestod af både herrer og damer, var Philips også godt repræsenteret. Her tabte *Anne-Mette Ander-*

sen, Tele og hendes makker, *Connie*, til *Lennart Munkebak* og *Hans-Henrik Nielsen*, begge fra CE. De valgte godt nok at tage en god mixdouble i stedet for damer mod herrer, men det samlede resultat blev, at *Hans-Henrik* og *Lennart* vandt rækken. (Med slet skjult stolthed vil jeg da lige nævne, at Tele faktisk gjorde det rigtig godt!)

Dagen blev som sædvanlig afsluttet med en god middag for de tilbageblevne, hvoraf nogle holdt længere ud end andre.

Jeg vil til sidst ikke undlade at sige tak for et godt arrangement til Nokia.

Ulla Laursen – Formand

Ny gymnastik om torsdagen...

Philips Idrætsforening har startet en ny afdeling under Motion: *Bevægelse til Musik*. Gymnastikken henvender sig til motionister, der ønsker at røre sig til blidere gymnastik. På nuværende tidspunkt har der været stor interesse. Holdet bliver ledet af en ekstern træner. Se i øvrigt opslagstavlerne!

Anny Juul

DHL-stafetten 5 x 5 km

Philips Idrætsforening har tænkt sig at tilmelde 5 hold! Løbet vil i år blive afholdt den 3. og den 4. september. Vi tilmelder holdene

torsdag den 4. september 1997.

Så vil du deltage i det hyggelige arrangement, så sæt allerede nu kryds i kalenderen. Du vil høre nærmere, når vi får tilmeldingskupon.

Anny Juul – lokal 2329

TAK

TAK

Tak til direktionen, fordi den gjorde det muligt for 37 medarbejdere og ledsagere at deltage i PFA's seniorkursus, der blev afholdt i PFA's boliger i nærheden af Montpellier i Sydfrankrig fra 10.-17. maj.

Det var helt igennem et vel tilrettelagt kursus med inspirerende og underholdende undervisere og foredragsholdere. Vi fik desuden udleveret en mappe med godt materiale for hjemmestudie.

Foruden at det var et godt og seriøst kursus, var det flamberet med et godt kammeratskab og dejlige ture til omliggende byer og seværdigheder. Endnu en gang tak!

De 37

Tusind tak til alle for gaver, hilsener og fremmøde på min jubilæumsdag, som jeg vil huske som en sjov og dejlig oplevelse.

Henrik Walbom

Nye ansigter i Philips

Vi siger velkommen til 17 nye medarbejdere, som er tiltrådt i perioden 2. marts til 1. juni 1997:



Betina Hjeds er 1. april startet som systemkonsulent i Origin



Helene H. Larsen er 1. maj startet som regnskabsassistent i Origin



Jørgen Dinesen er 1. juni startet som systemkonsulent i Origin



Andreas Holm er 1. april startet som regnskabsmedarbejder i PCE



Thomas Kappelgård er 15. maj startet som udviklingsingeniør hos PTV



Tine Eriksen er 1. juni startet som sekretær i Consumer Electronics



Søren Schmidt er 1. april startet som systemkonsulent i Origin



Kim Lindved Christensen er 22. maj startet som salgskonsulent i Lys



Frederik Rune Nielsen er 1. juni startet som driftskonsulent i Origin



Pia Bluhm er 17. marts startet som servicekoordinator i Medico



Arne Thorsted er 1. april startet som ingeniør i Lys



Henrik Bundgaard er 1. juni startet som systemkonsulent i Origin



Jacob Pedersen er 1. juni startet som salgskonsulent i PES



Camilla Borchorst er 24. marts startet som systemkonsulent i Origin



Jens Thybo er 1. april startet som salgssingeniør i Lys



Jan Christensen er 1. juni startet som servicetekniker i Tele



Niels Skouboe Poulsen er 1. juni startet som Key Account Manager i Components

Refleksioner over Front Office-/Back Office-implementeringen

Efter implementeringen af FO/BO for Lys Nordic og at vi nu er på vej ind i det næste projekt, er det vel på tide at komme med nogle betragtninger om, hvordan projektet så forløb.

Det hele begyndte omkring årsskiftet 1994, hvor jeg blev bedt om at stå i spidsen for et Nordisk FO/BO-projekt. Norden var den sidste del af Europa, som endnu ikke var kommet på TOLAS – det EDB system som Lighting havde valgt som deres europæiske system, og Norden var ligeledes det sidste område, hvor man nu skulle have et fælles lager.

Hvis mine kollegaer og jeg selv havde anet, hvad der ventedes os af praktiske problemer, fagpolitiske interesser, systemproblemer etc, ja så ville vor entusiasme for

projektet have fået et alvorligt knæk lige fra begyndelsen.

Et krav fra koncernen om, at vi inden for to til tre måneder efter projektets start skulle have den endelige placering for vor nordiske lager, blev pure afvist fra vor side. Først efter en grundig analyse af kundemassens indkøbsadfærd, leveringstidskrav m.m. kunne et tilbudsmateriale på både lagerhåndtering og distribution udarbejdes. En nordisk licitation blev afholdt mellem på forhånd kvalificerede leverandører, og A.T. Kearny, som var vor konsulent på projektet, var garant for, at alt gik rigtigt til.

Hvad, resultat blev, er i dag kendt af alle, men inden vi kom så langt, havde jeg via vor daværende præsident Jan Timmer

haft en heftig dialog med den svenske fagforening, om det nu kunne være rigtigt, at lageret skulle ligge i Danmark.

Der blev nu aftalt tidspunkter for lukning af lagre i alle de nordiske lande samt fastlagt tidspunkter for, hvornår TOLAS skulle være i gang, og dermed hvornår overgangen til det ny lager skulle finde sted.

Uanset hvor meget man planlægger, og uanset hvor meget man prøver at være forberedt, så kommer der altid en hel del overraskelser. Nogle kunne man havde forudset, men andre var umulige at forudsæ. Vi taler her om et projekt, som indeholder fælles nordisk lager, nyt lager – EDB-system for lageret, ny distributor samt nyt TOLAS EDB-system.

Tidsplanerne blev stort set overholdt, og i dag er vi så i gang med en alvorlig trimning af vor procedure, som simpelt hen er nødvendig for at kunne køre en sådan model. Mange af de ting, vi nu arbejder med, er ting, som vi faktisk skulle have gjort før implementeringen, men som ikke blev gjort. Lad mig som ek-

sempel nævne produktkommunalitet, minimum orderstørrelser.

Alle vore nodener er nu kommet frem i lyset og er med til at gnave i det kvalitetsniveau såvel som det økonomiske mål, vi har sat for projektet.

Det lykkedes os imidlertid at gennemføre projektet både hurtigere og billigere end både Mitteleuropa og Sydeuropa samt at gøre det med væsentlig færre ressourcer.

Så her hvor projektet nu synger på sidste vers, men hvor trimningen stadig foregår, er der to grupper, til hvem jeg gerne vil rette en stor tak.

Den første er vores kunder, som har været og stadig er meget tålmodige med os og de mange fejl, de må lægge ryg til i et sådant projekt. Den anden er medarbejderne i BO og de involverede medarbejdere i FO. Uden deres store indsats og dedikering ville projektet aldrig været kommet op at stå.

Lys Nordic er nu begyndt på et nyt stort projekt men herom senere.

Willy Goldby