

*[Handwritten signature]*

# PHILISKOPET

2. ÅRGANG NOV. 1957

5



# Loupart-prisen

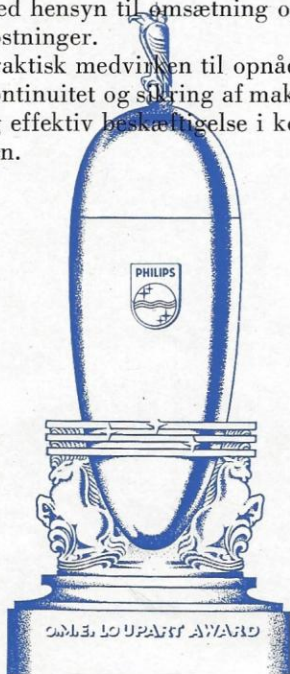
tildelt direktør Sommerfeldt

**U**middelbart før redaktionens slutning forelå meddelelse om, at direktør N. B. Sommerfeldt — og dermed Philips koncernen i Danmark — er blevet tildelt O.M.E. Loupart-prisen for året 1956/57.

Loupart-prisen blev indstiftet i 1951 i anledning af direktør O. M. E. Loupart's 60-års fødselsdag som et udtryk for den beundring, samtlige industrigruppe-direktører nærrede for det enorme og betydningsfulde arbejde, hr. Loupart i mere end 40 år havde udført. Direktør Loupart var gennem en årrække højeste kommercielle chef for hele Philips koncernen.

Kriteriet, der ligger til grund for uddelingen af prisen for 1956—57, er følgende:

- 1) Hurtig og konstruktiv tilpasning til de stadigt vekslende forhold med hensyn til omsætning og omkostninger.
- 2) Praktisk medvirken til opnåelse af kontinuitet og sikring af maksimal og effektiv besættelse i koncernen.



- 3) Organisatorisk evne til at finde de rette medarbejdere, træne, placere og lede dem.
- 4) Velovervejede balance mellem nationale og koncern-interesser.
- 5) Udsyn og frimodig, inspirerende handling.

Prisen kan kun tildeles den administrerende direktør i Philips' udenlandske organisationer samt i det hollandske salgsselskab, således at den administrerende direktør, der modtager Loupart-prisen, symboliserer hele den lokale organisation.

Prisen er tidligere uddelt fem gange og er før vundet af direktørerne Herbert Kastengren, Sverige, Haver Droeze, Frankrig — to gange med et års mellemrum — A. Gieberius, Tyskland, og P. van der Berg, U.S.A.

»O. M. E. Loupart Award« — som prisens officielle navn er — består af en plakette, der er placeret i hovedsædet i Eindhoven, og hvori vinderens navn indgraveres, en guldmedaille, som er vinderens personlige ejendom, og en pokal, hvori den vindende direktørs navn ligeledes indgraveres, og som opbevares af vinderen et år.

Højtideligheden, hvorved direktør Sommerfeldt vil få Loupart-prisen overrakt af hr. O. M. E. Loupart, finder sted i Eindhoven den 6. november og overværes bl. a. af det samlede Raad van Bestuur — koncernens øverste direktion.

I det næste nummer af Philiskopet bringes en omtale af højtideligheden i Eindhoven.

Den 1. januar 1933 overtog det daværende Philips-selskab salget af samtlige Philips-produkter i Danmark efter A/S Axel Schou. Samme år påbegyndtes fabrikation her i landet i egne fabrikslokaler. På dette tidspunkt havde man allerede i mange år solgt Philips-produkter på det danske marked, men først med overtagelsen af den direkte repræsentation lagdes grunden til den aktivitet, der den 1. januar 1958 har bestået i 25 år.

# JUBILÆET

## 2. JANUAR

Jubilæet vil, som det efterhånden er almindeligt kendt, blive fejret på 1958's første arbejdsdag, torsdag den 2. januar.

En indsamling til en jubilæumsgave fra medarbejderne til selskabet har forlængst nået det målsatte beløb, og arbejdet — færdiggørelsen af et kunstværk — skrider planmæssigt frem.

Udover oplysning om denne jubilæumsgave har det ikke hidtil været muligt at meddele enkeltheder om jubilæet. Arrangementerne på selve dagen er nu fastlagt i store træk, og sløret kan derfor løftes for programmet den 2. januar.

★

Jubilæet falder som nævnt på årets første arbejdsdag, og der arbejdes om formiddagen som sædvanlig i alle afdelinger på såvel fabrik som hovedkontor, dog er vore afdelinger i Aarhus og Odense af praktiske grunde lukket hele dagen.

I løbet af formiddagen vil repræsentanter for medarbejderne ved en højtidelighed på Industrigården overrække personalegaven, som skal have sin blivende plads i forhallen.

Efter kunstværkets afsløring og overdragelse finder en reception sted, som er forbeholdt forretningsforbindelser og gratulanter udefra.

Ved frokosttid samles alle på eet, stort „frokosthold“ i den nye lagerbygning på fabrikken, hvor selskabet er vært ved en jubilæumsfrokost.

Med velberåd hu har man fremskynnet færdiggørelsen af denne lagerbygning. Det viste sig, da man undersøgte mulighederne for at samle alle medarbejdere under eet tag, vanskeligt at finde et lokale, der kunne huse 13—1400 gæster, og man foretrak derfor at få lagerbygningen færdig til jubilæet.

★

Frokosten er dagens officielle højdepunkt. Der vil blive holdt enkelte taler, og desuden indgår forskellige arrangementer, hvis art endnu ikke er helt fastlagt. Man må sikkert forberede sig på, at frokosten varer til ud på eftermiddagen.

I forbindelse med jubilæet udgives en publikation, der i koncentreret form fortæller om selskabets virke gennem de 25 år — og som også kommer ind på årene forud.

Alle medarbejdere vil før jubilæet i god tid modtage en invitation til jubilæumsfrokosten. Indbydelsen vil blive ledsaget af en detaljeret oversigt over dagens program, bordplaner m. m.

★

Dagen efter jubilæet udkommer et særligt nummer af *Philiskopet* i avisform — med en fyldig reportage om jubilæumsdagens begivenheder.

# Mange gode ønsker

*blev udtalt ved grundstensnedlæggelsen på den nye kontor-, kantine- og laboratoriebygning*



Med en fin sølv-murske murede direktør N. B. Sommerfeldt, formanden for P.P.F., B. Henriksen, og fællestillidsmand Svend Loft lørdag den 14. september de tre traditionelle grundsten til den nye kontor-, kantine- og laboratoriebygning, der er ved at rejse sig på fabrikkens areal på Strandlodsvej — og som skal stå færdig næste efterår.

Repræsentanter for samtlige medarbejdergrupper overværede sammen med håndværkerne højtideligheden. Den fandt sted i et til formålet rejst telt på byggepladsen og blev indledt af direktør Sommerfeldt, som i sin egenskab af formand for Philips bestyrelse fortalte om den nye bygning, hvad den ville komme til at rumme, og — naturligvis også — at den imødekom et længe næret ønske om mere plads og bedre arbejds- og spiseforhold.

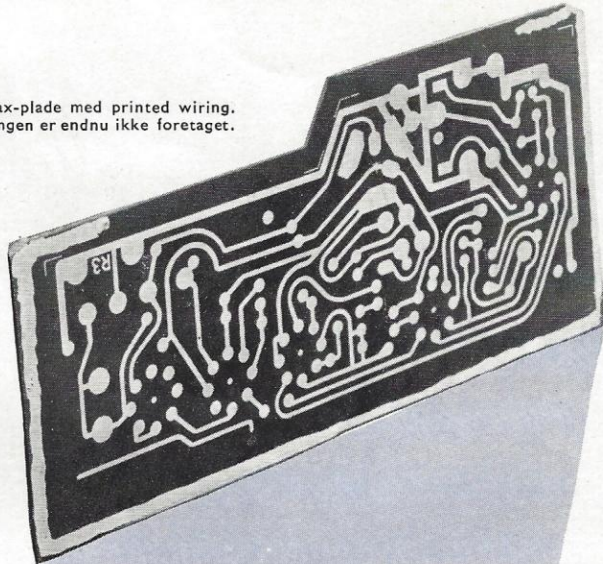
Så oplæste direktøren grundstensdokumentet — prentet på pergament. I det fortælles, hvem der lagde de tre grundsten, hvem selskabets bestyrelse og direktion bestod af — hvem håndværkerne var — og der udtrykkes til sidst håbet om, at bygningen må blive til gavn for selskabet.

Mens film-kameraet snurrede — begivenheden blev optaget til brug for Philips arkiv-film — rullede direktør Sommerfeldt dokumentet sammen; det blev lagt i et glasrør, som blev lukket, og det anbragtes igen i et blyrør, der blev loddet til.

Dokumentet blev så lagt på plads i bygningens fundament, hvorpå de tre grundsten blev muret, samtidig med at der udtryktes gode ønsker for virksomheden.

Højtideligheden sluttede med et hastigt traktement, bestående af vin og kransekage.

En pertinax-plade med printed wiring.  
Udstansningen er endnu ikke foretaget.



# Printed Wiring

**Philips sender de første radiomodtagere med trykt ledningsføring på det danske marked.**

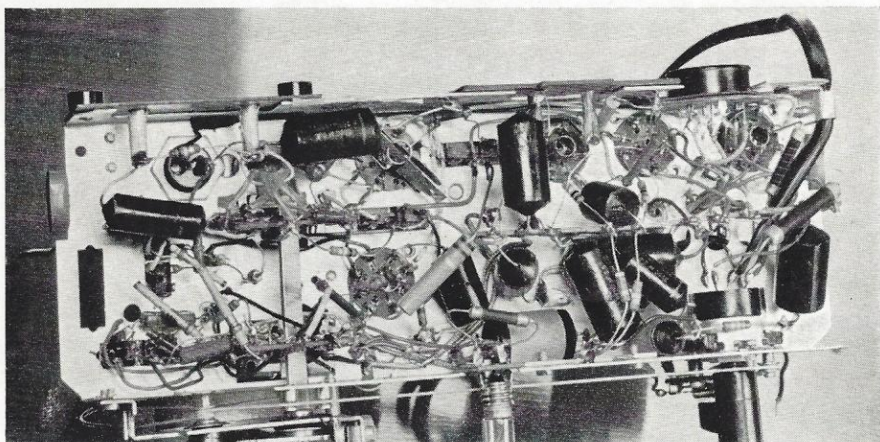
Uden at det købende publikum har kunnet mærke nogen forskel, er der sket en væsentlig ændring af Philips mindste modtager-type, Philetina. I det kvantum modtagere, der i dette efterår er solgt, har hele ledningsføringen været trykt på en plade. Man har derved opnået en række fordele, hvoraf den væsentligste for publikum er en bedre kvalitet og et mere ensartet produkt.

Printed wiring — på dansk: trykt ledningsføring — er bl. a. udviklet hos Philips i Eindhoven, hvor man fortsat arbejder med en forbedring af denne opfindelse. I år går man i Holland igang med at anvende trykt ledningsføring i en fjernsynsmodtager, og i løbet af nogle år kan det ventes, at en stigende del af

radio- og fjernsynsproduktionen forsynes med trykt ledningsføring.

I praksis „tager man“ en pertinax-plade, d.v.s. en plade fremstillet af isolerende materiale. Denne plade er påført et tyndt kobberfolie, hvorpå det ønskede ledningsdiagram overføres enten ved hjælp af silk-screen eller ad fotografisk vej. Herved får pladen et beskyttende lag, der svarer til det ledningssystem, man ønsker. Hvis pladen derefter anbringes i ætsebad, vil kobberet forsvinde de steder, hvor beskyttelseslaget ikke findes — og tilbage har vi det ønskede ledningssystem på pertinax-pladen.

Den nævnte metode er den såkaldte ætsemetode, der fortrinsvis anvendes.



En Philettina-model fra i fjor. Sammenlignet med næste billede ses tydeligt, hvor meget komponenterne fylder som følge af de mange enkeltlodninger, man har måttet foretage.

Der findes endnu to metoder, ved hjælp af hvilke man kan fremstille printed wiring, nemlig: transfer-metoden og sølvpuddermetoden.

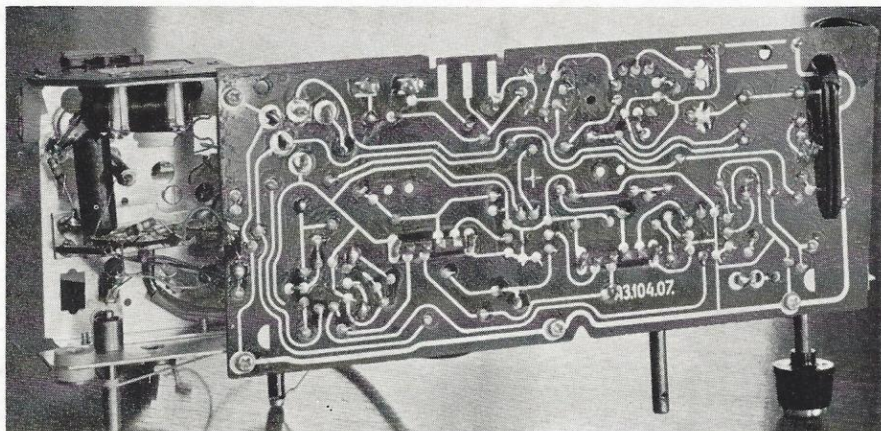
Den videre proces går derefter ud på at anbringe et antal „huller“ i pertinax-pladen. Dette kan ske ved hjælp af særlige udstansapparater, og det kan ske ved simpel boring. I hullerne skal anbringes de tilledninger til komponenter, der indgår i den pågældende modtager. Alle ledningsender plumpes ned i de (rigtige) huller, og på samme måde anbringes rørholdere og spoler. Derefter

afklippes og bukkes ledningsenderne, så de hænger fast.

Pladen dyppes så i et tinbad, hvorved alle lodningerne foretages samtidig.

Der er så at sige ingen muligheder for fejlmontage ved denne proces, der helt overflødiggør opretning og modstandskontrol.

Herhjemme anvender man endnu i år pertinax-plader med printed wiring af hollandsk oprindelse, men det er tanken — efterhånden som udviklingen muliggør det — at starte en dansk produktion.



Philettina 1957 — betydeligt forenklet med trykt lednings-føring. Alle lodninger er foretaget på én gang — og det varede blot få sekunder.

# Markedsanalyse



*H*er har De Jensen — og Olsen og Hansen.

*Betragt dem som ganske almindelige danskere — i alle henseender.*

*Men læg mærke til Jensen.*

*Ja, rigtigt, han er velbarberet, for han bruger PhiliShave.*

*Thi Jensen repræsenterer i denne artikel den trediedel af de danske mænd, der barberer sig med PhiliShave.*

*Hold fast ved det et øjeblik — for nu kommer Madsen ind i billedet.*

*Om Madsen kan vi sige, at han (for tiden) li'som Olsen og Hansen ikke barberer sig med PhiliShave.*

*Men hvad skal vi så med ham?*

*Jo, se, om tre år — i 1960 — så barberer Madsen sig sikkert også med PhiliShave — eller med andre ord: I 1960 barberer næsten hveranden mand i Danmark sig med PhiliShave.*

Nu skal De ikke tro, at denne artikel ene og alene handler om mænd, der barberer sig på den ene eller anden måde — nu eller om tre år. Det med PhiliShave'riet er blot med for at illustrere det, artiklen faktisk handler om.

Og fordi emnet — set ved første øjekast — er nok så tørt og fyldt med tal, statistiker, procenter og beregninger.

På Industrigården ved man nok, at der eksisterer en markedsanalyse-afdeling — på fabrikken måske knap nok.

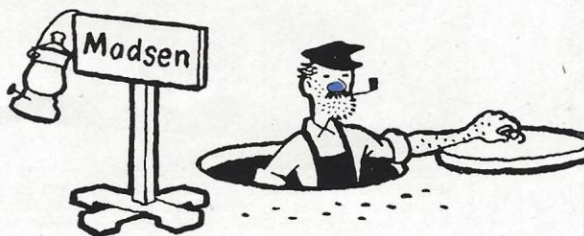
Men hvad laver da en afdeling, der beskæftiger sig med markedsanalyse.

Vend ordet om, så har De det: Den analyserer markedet. Groft sagt.

Alvorligt og meget sagligt sagt, så har markedsanalyse-folkene fem opgaver, de skal røgte:

## 1. Foretage analyser på grundlag af oplysninger fra afdelinger hos Philips.

Hvilket — til eksempel — kan ske ved, at man ser på, hvor mange radiomodtagere af en bestemt type, der er solgt på Sjælland i forhold til Fyn. Det kan have betydning, hvis man ønsker at forstærke sine salgsanstrengelser overfor de gode fynboer, som måske ikke har købt så mange af Philips fortræffelige produkter, som de burde.



## 2. Foretage analyser på grundlag af officiel eller anden statistik.

... Det er for eksempel: Statistisk departement fortæller i en eller anden offentligt tilgængelig publikation, at der eet år ialt er fremstillet 80.000 fjernsynsmottagere.

På forhånd ved markedsanalyse-folkene, at Philips har fremstillet så og så mange modtagere. Ved at dividere det ene tal op i det andet får man — det er så let som fod i hose — at vide, hvor stor Philips markedsandel er.

Hvad kan man da benytte sin viden om markedsandelen til. Jo, man undersøger, hvordan markedsandelen udvikler sig — om den stiger eller falder. Stiger den, får salgsfolkene bekræftet, at de har benyttet netop den rigtige metode ved salget af den pågældende vare. Falder markedsandelen, er der hermed råbt vagt i gevær, og man må da yderligere anstrenge sig for at få solgt noget mere.

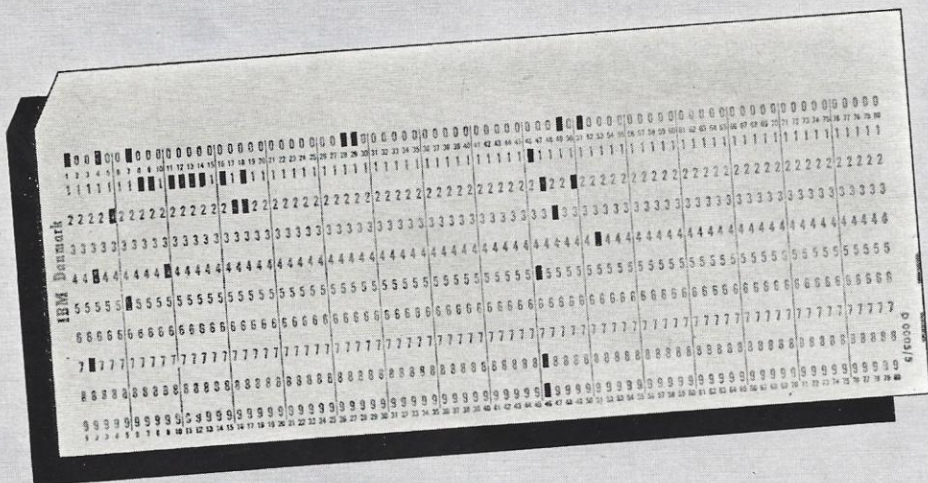
## 3. Foretage analyse i samarbejde med et analyse-institut.

— d.v.s. et firma, der har spørgere fordelt over hele landet, og som iøvrigt kan foretage det arbejde, der er nødvendigt, i forbindelse med en omfattende markedsanalyse.

Her må vi have Jensen, Olsen, Hansen og Madsen ind i billedet igen.

*Disse fire gæve mænd har skæg — det vokser hver eneste dag — og det skal barberes af. Hvilket kan ske med en flintesten, som vore forfædre brugte (men som efter sigende er gået af mode) — med ragekniv, hvilket heller ikke er meget brugt — med barbermaskine og barberblad — eller det kan foregå ved hjælp af et dobbelt roterende skæresæt — eller en anden konstruktion.*

Nu vil PhiliShave-folkene hos Philips gerne vide en hel masse om de, der bruger PhiliShave, fortrinsvis er gamle eller unge, byboer eller landboer, jyder eller sjællændere etc. Alle disse oplys-



Her ser De et PhiliShave-undersøgelings-hulkort. Det består kun af nogle tal — og nogle huller, men alligevel kan man af kortet se, at manden, der er spurgt, udelukkende bruger elektrisk barbering, at han nu bruger PhiliShave, at det er hans egen, at han selv har købt den hos en installatør, at han er tilfreds med PhiliShave'n, at han ikke kommer noget på huden før og efter barberingen, at han ikke har nogen gammel el-barbermaskine liggende, og at han foruden PhiliShave kun kender navnet på een anden el-barbermaskine. Og endelig: den spurgte er mellem 18 og 34 år, hører hjemme i befolkningsgruppen med middel- og højere indtægter, og han bor på landet — på en af de danske øer.





Ib Lindholm — markedsanalyseafdelingens leder — med en stak hulkort, der rummer hele materialet om PhiliShave-undersøgelsen.

ninger — og flere til — kan have betydning, når man skal planlægge kommende års produktion og reklamekampagner.

Derfor tager vi — *vi* er markedsanalyse-folkene — telefonen og ringer til analyse-institutet. Fortæller dem, hvad vi gerne vil vide.

Afringning.

Den tygger instituttet lidt på, laver nogle spørgsmål efter de retningslinier, de fik stukket ud, konfererer med Philips — og så sender de en hel masse spørgere ud over hele landet. Hver har et specielt udformet spørgeskema med de spørgsmål, vi vil stille landets skæggede mænd — plus en række spørgsmål uden direkte forbindelse med emnet, men hvis besvarelse kan få stor betydning.

De, vi spørger, er på forhånd udvalgt for at få så alsidigt og typisk et udsnit af befolkningen frem som muligt. De er fordelt — de tusind, der er tale om — med skyldig hensyntagen til, hvor mange der i virkeligheden bor på landet og i byerne, hvilken politisk anskuelse de har, hvilken indtægt de har, hvor gamle de er o.s.v. Alt taget i betragtning får man et fuldstændigt gennemsnit af den voksne, mandlige befolkning.

Jensen, Olsen, Hansen og Madsen kommer så på hulkort. Når deres svar er bearbejdet, ved vi f. eks.:

*at der herhjemme findes 1.525.000 mænd over 18 år,*

*at 35 % af disse mænd bruger PhiliShave,*

*at 6 % af dem, der barberer sig med PhiliShave, låner maskinen hos en anden,*

*at ca. 67 % ikke kan undvære etuiet, deres PhiliShave leveres i,*

*at PhiliShave er den barbermaskine, der er størst tilfredshed med.*

Endvidere ved vi, hvor længe en PhiliShave „lever“, og dette sætter os i stand til at beregne, hvor mange maskiner der vil blive solgt i hvert af årene indtil 1960.

Men vi nåede kun til punkt fire i oversigten over markedsanalyse-afdelingen.

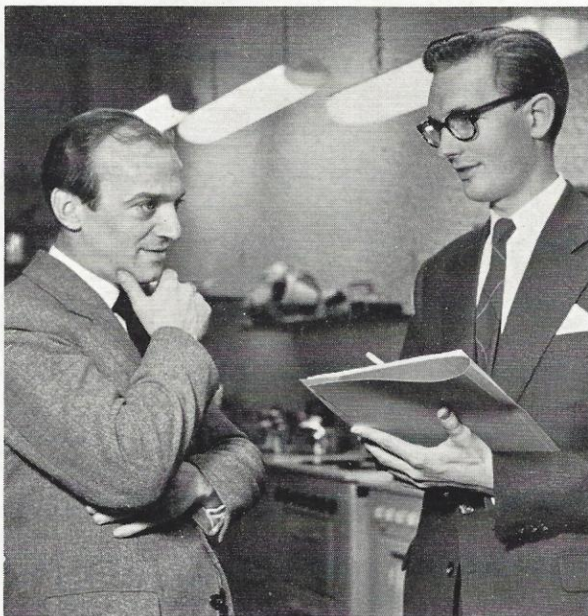
#### 4. Foretage eksterne analyser af mindre omfang.

Dette punkt mærker afdelingens folk, Ib Lindholm og J. Winkelmann, på deres krop. De må selv ud med spørgeskemaet — og det sker som antydnet som regel kun, når der er tale om at undersøge



Markedsanalysefolkene Lindholm og Winkelmann med afdelingens høje hat. Den bruges kun til lodtrækninger, når der skal foretages et tilfældigt udvalg af folk, man vil spørge om et eller andet.

J. Winkelmann er her i gang med spørgeskemaet hos en kunde i København.



et problem af mindre omfang. For eksempel, hvis man vil vide, hvorfor — store og små — installatører foretrækker — eller ikke foretrækker — bestemte armaturer. De undersøgelser, der udføres blandt forhandlerne, sker efter samme fremgangsmåde som ved de „store“ undersøgelser.

Når man selv skal i marken, kan man, som Lindholm engang kom ud for det, opleve følgende:

Et sted i det halvmørke Jylland gjaldt det om at træffe en bestemt installatør (det er altid meget vigtigt at udspørge netop dem, man har udvalgt, fordi de repræsenterer en bestemt kategori). Men vor installatør var ikke hjemme. Og hverken guld eller grønne skove kunne få installatørinden til at rykke ud med, hvor gemalen var henne.

Men til sidst gav hun op — for markedsanalyse-folk har et særligt gå-på-mod. Jo, manden holdt fri. Han var ude at fiske.

Men hvor, spurgte Lindholm. Også det måtte fruene ud med.

Ad snørklede veje og stier nåede Lindholm vor lystfisker-installatør. Om han havde noget imod at svare på o.s.v.

Næh, det havde manden ikke (det har næsten ingen, man spørger), blot han måtte blive ved med at passe sin snøre.

Og så fulgte spørgsmålene.

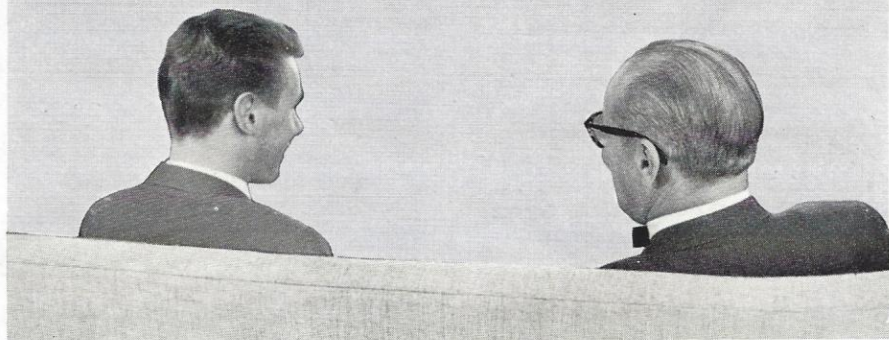
Der er endnu et punkt tilbage. Det femte:

**Markedsanalyse-afdelingen skal også kunne besvare spørgsmål om markedsforhold — når de kommercielle afdelinger spørger.**

*Eller sagt på en anden måde: Hvis belysningsafdelingen en dag skulle have brug for at vide, hvor mange grisesøer der findes på Langeland (for at man kan sælge flere varmelamper på øen), så kan man også få det at vide hos analyse-folkene.*

# Hvem-Hvad-Hvor Hvornår-Hvordan-Hvorfor

Eller en artikel efter opskriften:  
»Hvis jeg havde ham her«



**F**or en uges tid siden fandt den samtale sted, vi skal gengive her. To mænd mødtes — den ene stillede spørgsmål — den anden svarede.

Fotografen fotograferede — og han tog sit billede fra den synsvinkel, læserne her opfatter den — nemlig

på en måde, der fremhæver det lidet højtidelige i situationen. Fotografen tog et billede mere — det er gengivet på næste side — og med det kan der straks skabes forbindelse mellem de mange spørgsmål i overskriften og det emne, der her skal berettes om.



Alle vil have genkendt direktør N. B. Sommerfeldt — men den anden?

Det er en af Philips lærlinge, 19-årige Erik Klemm, der interview'er direktør Sommerfeldt om lærlinge-problemer.

Og på nuværende tidspunkt tiltrænges den nærmere forklaring:

Philips er et af de firmaer, der stræber efter at gennemføre en bestemt lærlinge-politik, hvis formål dels er at give de unge mennesker, der søger hertil, en grundig uddannelse, dels, gennem det materiale, man derved kommer i besiddelse af, at finde egnede emner, der kan skabe sig en karriere i selskabet.

Efter sommerferien startede et nyt hold handels- og kontor-lærlinge deres uddannelse, således at der nu hos Philips befinder sig godt 40 unge mennesker på forskellige uddannelsesmæssige stadier.

Alle har mere eller mindre de samme problemer — de vil f. eks. alle gerne vide lidt om, hvad de kan drive det til i en så stor virksomhed, som Philips har udviklet sig til — og de har ganske givet intet imod at høre om fremtidsudsigterne af selskabets administrerende direktør.

Som tænkt så gjort. Klemm fik nogle dage til at forberede sine spørgsmål i, og så snart han havde frisket sine egne problemer op og „snuset“ hos sine kammerater, fik han lejlighed til at fyre spørgsmålene af. Det var på forhånd

udtrykkeligt fastslået, at kritiske bemærkninger var velkomne.

Men i stedet for at starte med en kritik lagde Klemm for med det stik modsatte:

— Når den første — noget forvirrede — tid er overstået, og man begynder at ane sammenhængen mellem de funktioner, man bliver sat til at udføre, er jeg næsten helt sikker på, at de, der vil have noget ud af deres uddannelse, hurtigt finder ud af, at Philips byder på virkelig gode muligheder. Vi lærlinge er vist alle klar over, at man kan drive det til „noget“ — hvor meget er bl. a. et af de spørgsmål, jeg gerne vil stille her. Efter hvad man hører rundt om, er der fremtid i en masse af de produkter, Philips fremstiller og sælger.

Sommerfeldt: Jeg kan kun blive glad for den positive indstilling — som forhåbentlig omfatter et flertal af lærlingene — og over den tiltro til fremtiden, der kommer til udtryk.

Men lad os gemme fremtidsperspektiverne lidt og foreløbig høre om de aktuelle problemer.

Klemm: Så er der fire ting, jeg og mine kolleger først og fremmest vil spørge om: Hvor stor vægt lægger Philips på eksaminer? Kan man forvente at komme tilbage til en fortsat uddannelse, når man har været soldat? Hvor store er mulighederne for et udlandsophold? Og det

sidste — er ens bane een gang fastlagt, eller kan man ved at vise særlige evner og initiativ komme på en anden hylde, end den man fra begyndelsen blev sat på?

*Sommerfeldt:* Det første spørgsmål kan jeg ikke svare på, så det gælder alle lærlinge. Nogle viser så udpræget praktiske anlæg, at de bør blive derved, mens andre har evner for en mere teoretisk udfoldelse. Men stort set gælder, at en eksamen altid er en plusværdi.

Det næste spørgsmål om soldatertiden hænger naturligvis sammen med, om en lærling, vi har uddannet, selv ønsker at komme tilbage. Hvis han gør det, og der er krummer i ham, ser vi meget gerne, at en dygtig medarbejder vil fortsætte sin løbebane hos os. I sådanne tilfælde kan det nok være værd at nævne, at vi betaler kvart løn i soldatertiden.

Og så vil De gerne til udlandet? Det er forståeligt, for et udlandsophold giver erfaring på andre områder end ens fagområde; det udvikler og modner.

Mulighederne er afhængige af, hvordan man har gennemført sin uddannelse — og det er en betingelse, at man kan sprog. Hvis disse og en række andre betingelser er til stede, forsøger vi hvert år på udvekslingsbasis at sende nogle af vore unger, dygtige udlærte folk til f. eks. de skandinaviske lande, Tyskland, Holland, Østrig og England. De „andre betingelser“, jeg nævner, er bl. a., om der i det hele taget for myndighederne må udveksles med det pågældende land.

Vanskelighederne er blandt andre, at det ikke kan have samme interesse for f. eks. en ung italiensk Philips-medarbejder at komme til Danmark, som det har for ham at tilbringe en tid i et land, hvis sprog han hjemmefra har forudsætninger for at sætte sig ind i.

Jeg vil dog gerne slå fast, at der udfoldes de allerstørste bestræbelser for at komme problemerne til livs. Vi er klar over, hvilken kolossal betydning det kan have at gennemgå en modningsproces i det fremmede ... jo flere af vore unge, vi kan sende til udlandet, jo bedre.

*Klemm:* De folk, der kommer til provinsen, har de færre muligheder for eventuelt senere at komme udenlands?

*Sommerfeldt:* Ingenlunde — tværtimod, vil jeg sige. Et provinsophold er også et led i uddannelsen. Det finder som regel sted umiddelbart efter uddannelsens afslutning. Et ophold i udlandet foretrækker vi at vente med, til en ung mand er henimod de 25.

Forøvrigt — og det er en nyhed — kan den lærling, der hvert år udpeges som den bedste, blive indstillet til et 3-måneders ophold på Købmandsskolen i England. Philips betaler dette ophold.

De ved også nok, at har man til handelsmedhjælpereksamen opnået en karakter på mindst mg<sup>+</sup>, er dette altid ensbetydende med en pengepræmie.

Det sidste spørgsmål, som Klemm havde rejst, og som drejede sig om at komme på sin rette hylde, besvarede direktør Sommerfeldt samtidig med Klemm's indledende spørgsmål om fremtidsperspektiverne. Der blev ved denne lejlighed løftet en flig af det tæppe, der skjuler fremtiden — og den er bestemt ikke uinteressant hos Philips:

— *Gå blot seks-syv år tilbage i tiden — og se i dag, hvilken kolossal udvikling den industri, vi arbejder i, har gennemgået. Først nu er elektroniken ved for alvor at få indpas i hverdagen og hjemmene.*

*Vi — De og jeg — befinder os i en branche, der rummer den bedst mulige fremtid. Tænk blot på fjernsynet. Udviklingen vil ske endnu hurtigere, end vi har set de sidste år. Det gælder alle de områder, vi i dag beskæftiger os med — og alt det nye, der vil komme til.*

*Philips er et levende firma — og vi vil gøre alt for at bevare selskabet som en moderne, fremskridtsvenlig arbejdsplads.*

*Men vi har brug for flere medarbejdere og dygtigere medarbejdere. Enhver med lyst, evner og viden kan skabe sig en fremtid her. Og det, hvad enten han er administrativt, kommercielt eller teknisk uddannet!*



## C. S. B. - møde i København

Igen en ny bogstavkode? Ja — C.S.B. står for „Concern Standardization Board“, der blev etableret i 1954 som concernens øverste myndighed med hensyn til fastlæggelsen af retningslinier for standardiseringsarbejdet både indadtil og i forholdet til officielle nationale og internationale standardiserings-organisationer.

Onsdag den 25. september holdt rådet sit fjerde møde i København under forsæde af direktør Sv. A. Chr. Pedersen, idet formandskabet går på omgang mellem de deltagende lande. De foregående møder holdtes i Paris, London og Hamburg.

På billedet ser man rådets medlemmer samlet i Industrigårdens mødelokale under overrækkelsen af en afskedsgave til dr. Ing. N. A. J. Voorhoeve, initiativtageren til rådets oprettelse, som i foråret afgik med pension fra sin stilling som chef for standardiseringsafdelingen i Eindhoven.

Der stod vigtige punkter på dagsordenen denne gang, bl. a. stillingtagen til standardiseringsproblemer i forbindelse med oprettelsen af det europæiske fællesmarked og frihandelsområde, herunder spørgsmålet om standardisering af lastpaller for internationale varetransporter.

Et for vore medarbejdere mere synligt resultat af rådets virke er den endelige

fastlæggelse af Philips emblem og varemærke, som efterhånden er indført på brevpapir, formularer, emballager, skilte og i annoncer, ligesom alle vore lastbiler efterhånden bærer det standardiserede mærke, som nu er påbudt til ensartet anvendelse i alle „Philips-lande“.



## Udlært i Repax

Endnu en radiomekaniker har bestået svendepøven. Det er Poul Fuglsang-Ahlenholts, Repax, som bestod med karakteren „Veludført“. Her er den nye svend ved at få sit svendebrev overrakt af ingeniør Verner H. Mørch.



## SAMRÅDS- MØDE

Til det sidste samrådsmøde den 19. september forelå meddelelse om, at misforholdet, når en medarbejder overgår fra „Industrigården“ til fabrikken eller omvendt, nu vil blive afhjulpet gennem tilføjelser til reglerne i de respektive ferielotterier.

På mødet oplystes desuden, at gavekomitéen, der er nedsat for at varetage personalets interesser med henblik på personalets gave til jubilæet, med jævne mellemrum følger arbejdet — og at dette forløber tilfredsstillende.

Direktør Max Poulsen gav oplysning om, at selskabets indsigt med regnskabsaflæggelse, budgetopstilling o.s.v. i de foreninger, som selskabet yder tilskud, fremtidig ville blive varetaget af statsautoriseret revisor Børge Hansen. Tanken med denne nyordning var at tilstræbe ensartethed i de forskellige foreningers regnskaber. Der bliver ikke tale om nogen ændring i de opgaver og funktioner, som foreningernes revisorer har ifølge foreningsvedtægterne.

# SPØRTEN

## I nyt dress

De nye trøjer kom ind ad døren for et par dage siden, og væveriet er netop blevet færdigt med klubemblemerne. Hvidt og blåt er vore farver, og sættet bliver ikke alene klædeligt, men er også praktisk i faconen.

Afdelingsformændene står for udleveringen og ombytning med de gamle trøjer, ligesom de materialelister, der findes — også over sportsdragterne — føres af afdelingsformændene.

I pokal- og turneringskampe vil de hvid-blå forhåbentlig også fremover gøre sig gældende omkring modstandernes målfelter.

P. B.



Gunnar Frederiksen, lokal 626

K.F.I.U.s holdturnering er nu i fuld gang. Vort bedste hold var først i ilden og spillede den 12. september mod Tuborg/KB.

Resultatet blev 5—3 i vor favør. Vi havde regnet med en sikker sejr, men denne var først hjemme efter en spændende og jævnbyrdig kamp i 1. herredouble over tre sæt. Vore andre kampe blev vundet i herre-singlerne og herredoublerne.

Allerede den 15. september spillede vort 2. hold i D-rækken mod Gulf, og resultatet blev uafgjort 4—4. Også her var holdene meget jævnbyrdige, som man ser af resultatet, men det kan dog siges, at de kampe, vi tabte, alle var 3-sæts kampe, mens vore sejre blev vundet med 2 sæt mod 0.

Vort hold i F-rækken spillede den 19. september mod „Danmark“ og måtte se sig slået 6—2. „Danmark“ var overlegen i de fleste kampe, men det skal dog nævnes, at vort hold var svækket ved flere afbud. Den 29. september spillede samme hold uafgjort mod TI, og det viste sig her, at holdet ved fuld styrke var jævnbyrdigt med de andre hold i rækken. Vi håber, at holdet ved sæsonens slutning vil befinde sig i den bedste halvdel af rækken.

A. F.



Poul Henriksen, lokal 413  
Conny Tøttrup, AS 3896

Vort 1. hold har i de to unioner spillet 5 kampe og tjent 8 points. 2. holdet har ligeledes haft 5 kampe med en fortjeneste på 7 points, d.v.s. een tabt kamp ud af 10.

Damerne er et kapitel for sig. Med kun 9 deltagere (mærkeligt i et firma med så mange damer) var de, som lærerne sikkert ved, sidste år i stand til at blive unionsmestre, og i år fortsætter de tilsyneladende deres sejrsgang, idet de af 5 kampe kun har tabt een. P. H.



Gunnar Frederiksen, lokal 626

Efterårsturneringen er nu afsluttet, og vi kan kun være tilfredse med resultatet. Vort 1. hold ligger klart i spidsen af A-rækken, hvor vi har vundet alle vore kampe. Hvis holdet viser samme spil og sammenhold som tidligere, er der ingen tvivl om, at holdet til næste år vil befinde sig i unionens fineste række, mesterrækken. Vor 2. hold har ligeledes spillet godt og kan overvintre på en solid andenplads. Der har været god tilslutning i sæsonens løb, men vi håber på endnu større tilgang, når forårsturneringen skal begynde. For at afdelingen ikke skal ligge helt stille til vinter, vil vi holde kammeratskabsaften med diskussion ved kaffebordet eller tage et parti skak eller bordtennis. G. F.



H. A. Luther, lokal 376

Turneringen er endnu ikke startet, men vi har tilmeldt et hold i K.F.I.U.s turnering i D-rækken. — Husk træning mandag og torsdag i Industrigårdens marketenderi. L.

## På gensyn om et års tid

I løbet af oktober måned er to unge medarbejdere afrejst på udvekslingsbasis til henholdsvis Oslo og Stockholm. Det er Viggo Jørgensen, faktura-afdeling, og A. Pedini, concernbogholderi. Udlandsopholdet varer til 1. september 1958.

# PERSONALE

## NYT

### PHILIPS A/s

#### Fratrædelse

20. sept. ass. Leif Berthelsen, speditionen  
5. okt. fru Elna Brandt, receptionen, 5. sal

#### Omflytninger

23. sept. ass. Bent Maare fra LK til lagerkontor  
1. okt. overass., fru K. Nørlev Nielsen fra lagerkontor til speditionen  
1. okt. ekspeditrice, fru Margit Hvidt fra comm. lager til lager afd. musik  
1. okt. overass. Hans Neergaard fra fabr. til concernbogholderiet  
medio okt. ass. Erik Moesgaard fra budget afd. til fabrikkens  
høll. volontør Hugo Selbeck fra budget afd. til hovedbogholderiet

#### Hjemvendt fra militærtjeneste

19. sept. Jørgen Østergaard til speditionen



### FABRIKKEN

#### Udnævnelse

16. okt. Jacob Strandby (på circ.) (tidl. arb.)

#### Fratrædelse

4. sept. underm. Carl Christensen, underdelsafd.

#### Ansættelser

1. sept. montrice E. Halberg Lamp, montageafd.  
5. sept. montrice Birgit Jess-Hansen, montageafd.  
9. sept. montrice Vivian Larsson, underdelsafd.  
10. sept. værktøjsmagerlærling Tommy Christensen, metalvareafd.  
16. sept. montrice Else M. Ipsen, montageafd.  
16. sept. montrice Hanne Fordsmann, montageafd.  
16. sept. montrice Ketty Kragh Vallét, underdelsafd.  
16. sept. montrice Tove Henriksen, underdelsafd.  
19. sept. montrice Winnie Gregersen, underdelsafd.

#### Fratrædelse

14. sept. specialarb. Kaj Gustav Hansen, Tele

### PHILISKOPET

Husorgan for Philips A/s og A/s Axel Schou

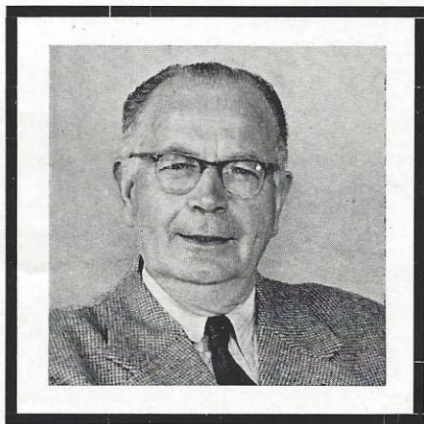
Pedaktion:

K. Bøge (ansvarsh.) og Hans-Georg Andersen

Bladudvalg:

E. Holger, Anne Marg. Jeppesen, Rud Jeppesen, Erik Broe, B. Henriksen, Svend Loft og V. Simonsen





## I N M E M O R I A M

HARALD PETERSEN

23. 5. 1895

23. 10. 1957

For de mange, der kendte fabriksforvalter Harald Petersen fra hans raske færden rundt omkring i fabrikken, og som kendte hans lune og gode humør, kom hans pludselige bortgang som en chokerende overraskelse. Ingen havde forestillet sig, at den stoute skikkelse bar noget i sig, der så hurtigt skulle slutte hans færden iblandt os.

De, der kendte ham nærmere, var dog klar over, at hans helbred i de sidste par år ikke havde været det bedste, men det var karakteristisk for Harald Petersen, at det ikke mærkedes på hans arbejdsindsats, for ligesom han forlangte meget af andre, var han også altid selv rede til at yde sit bedste.

Harald Petersen kunne i løbet af kort tid have fejret sit 25 års jubilæum som den første, der har haft hele sit virke på fabrikken, og vi havde set hen til ved denne lejlighed at kunne takke ham for de mange års dygtige og loyale medarbejderskab. Harald Petersen levede, som kun få gør det, med i hele virksomhedens stærke vækst og var med til at sætte sit præg på fabrikken i denne udviklingsperiode.

Harald Petersen var respekteret af alle, han kom i forbindelse med, både internt og eksternt. Han havde sin mening om sagerne og forstod at fremsætte den på en samarbejdsfremmende måde, og var man nået frem til, hvorledes en opgave skulle løses, kunne man trygt overlade udførelsen deraf til Harald Petersen, fordi man vidste, at han med aldrig svigtende pligtopfyldelse og loyalitet gik ind for sit arbejde.

Vi nåede ikke frem til den dag, hvor vi kunne have fejret Harald Petersen for 25 års indsats, men vi vil holde mindet om ham i ære.

*S. A. Windelin*