

Philips topledelse siger farvel til elefanterne og goddag til tigrene



Den 7. december holdt uddannelsesafdelingen en fællesdag for alle 36 Philips-tigre. Kurset blev bakket op – både festligt og alvorligt – af 13 af Philips' topledere. De blev anført af Jørgen Hegelund og markerede ham-

skiftet fra elefant til tiger. (Læs i øvrigt Hegelunds julehilsen side 3 og se billedet side 15). Der vil være mere omtale af tigerkurserne i næste nr. af »Philiskopet«.



1988 et stort jubilæumsår

Ti medarbejdere fejrede i 1988 deres 40 års jubilæum hos Philips og 15 har festet i anledning af deres 25 års dag. Tilsammen har de lagt 775 arbejdsår i koncernen. Med årets jubilær-høst er der næsten 200 medarbejdere, der har mere end 25 års anciennitet.

På side 16–17 viser vi billeder fra de sidste 12 jubilæumsreceptioner – og på side 14 findes en liste over dem, vi kan fejre i 1989.

I september samlede »Philiskopet« årets jubilærer, som Jørgen Hegelund her viser frem foran hovedindgangen: Fra venstre 40 års jubilæarerne Henning Christensen, Carl Nielsen, Erik Frydendall, Jørgen Schmidt, Kurt Haagensen, Urban Christensen, Therkild Burkal, Per Schouenborg, P. B. Frederiksen og Lizzie Jensen. Dernæst 25 års jubilæarerne Birgit Schwartz Olsen, Guri Sølyst, Monna Laursen, Erna Laursen, Inge Marinussen, Niels Søgaard, Finn Hendil, Erik Schwaner og Jørgen Skjold Sørensen.



Hvad sker der med Philips?

I begyndelsen af 1980'erne kunne Philips beskrives som »et stort, diversificeret selskab inden for elektronikområdet med sit tyngdepunkt i Europa«. Den nye Philips profil for begyndelsen af 1990'erne er:

Et førende verdensomspændende elektronikselskab, der

- fokuserer på udvalgte områder som belysning og elektronik som sine hovedaktiviteter og inden for den sidstnævnte sektor på de indbyrdes beslægtede nøgleaktiviteter som Komponenter, Forbrugerelektronik, Informationsteknologi og Kommunikation såvel som andre aktiviteter med mulighed for positivt økonomisk resultat,
- har en afbalanceret spredning over verdensmarkedets tre nøgleområder, nemlig Europa, Amerika og Det fjerne Østen.

Sådan sagde Philips-koncernens præsident, C. J. van der Klugt, for nylig i en tale med titlen »- og hvad så med Philips?« ved The Strategic Management Society's konference i Amsterdam. Han sagde også, at alle nøgleteknologierne: Komponenter, Forbrugerelektronik, Datamaskiner og Kommunikation ligger inden for Philips' virkeområde - hvilket sætter selskabet i en særstilling, hvor man på langt sigt kan nyde godt af den voksende synergi mellem forbrugerteknologi og professionel teknologi.

Forandringerne i den internationale konkurrenceevne

De nyeste tendenser, der går i retning af forøget størrelse, globalisering og teknologisk integration, har stor indflydelse på elektronikindustriens internationale konkurrenceevne. Den amerikanske forbrugerelektronik-industri tillod i tresserne og halvfjerdsenerne, at japanerne udhulede den og forvandlede den til en »mærkevareindustri«, hvilket har haft stor strategisk indflydelse på amerikanernes, japanernes og europæernes indbyrdes konkurrenceevne på dette område.

Udhulingen af USA's egen industrielle produktion betød, at der ikke var nogen gensidig påvirkning mellem produktion og udvikling. Resultatet var, at da de følgende generationer af nye produkter som f.eks. VCR og CD dukkede op, var der i Amerika ingen udviklingsbaggrund for fremstilling af amerikanske standarder og designs. Nok et vigtigt punkt ved fænomenet »mærkevareindustri« var, at japanerne fik fri adgang til deres større amerikanske konkurrenters distributions- og markedsføringsnet.

Normalt vil skabelsen af eget net i et land som Amerika kræve enorme investeringer i tid, penge og arbejdskraft.

Som følge af alt dette stod Philips temmelig alene over for japanerne, da man skulle bestemme verdensstandarderne for nyudviklinger som Compact Disc (CD) og High Definition TV (HDTV) etc. Dette er baggrunden for



Cor van der Klugt - Philips-koncernens præsident.

det specielle forhold, som Philips er nødt til at opretholde over for japanerne, og som det ofte er vanskeligt for udenforstående at forstå. På den ene side skarp konkurrence, på den anden samarbejde i etableringen af verdensstandarder for nye produkter!

Intern vurdering

van der Klugt gik så videre med en intern vurdering af Philips på basis af en analyse af de stærke og de svage sider ved Philips' position i begyndelsen af firserne.

Svage sider:

1. Philips' indtjeningsniveau var blevet strukturelt for lavt i det seneste årti.
2. Firsernes marked blev et globalt marked; de tider var omme, hvor man konkurrerede på nationalt niveau, og den 40-år gamle Philips matrix struktur (beslutningstagning på basis af enighed mellem produktdivisionerne og de nationale organisationer) passede ikke

længere til en verdensmarkedsfilosofi.

3. Philips havde ikke et stort, homogent hjemmemarked i Europa, der kunne tjene som springbræt til verdensmarkedet. Desuden var den eksterne kultur i halvfjerdsenernes europæiske velfærdsstat ikke den rette baggrund for kampen mod konkurrencetruslen fra Det Fjerne Østen.

Stærke sider:

1. Philips har en meget stærk forsknings- og udviklingsbasis.
2. Alle fremtidens nøgleteknologier er repræsenteret inden for Philips. Philips har optimale muligheder for synergi og gensidig inspiration.
3. Philips har en dybt rodfæstet, verdensomspændende salgsorganisation til sin rådighed i mere end 60 lande.
4. Philips er i en meget stærk position på markedet. Nogle eksempler: Philips er verdens førende inden for belysning, fjernsyn (inklusive Grundig), hårde hvidevarer (inklusive Whirlpool), barbermaskiner, kaffemaskiner, billedrør til farve-TV, Compact discs, komponenter og satellit navigations-systemer. Philips er Europas førende inden for CD afspillere, integrerede kredse, diktafoner, bilradioer, bankterminaler, analytisk udstyr etc. Så Philips har betydeligt flere stærke sider end svage sider.

Selskabets mål

Efter at have vejet eksterne og interne faktorer op mod hinanden kom vi til den konklusion, at øget fortjeneste skulle gå forud for øget salg, og at selskabet skulle være et af de førende firmaer på verdensmarkedet inden for de sektorer, det har valgt at arbejde i.

Udgangspunkterne for formulering af de ovenstående firmamål er:

1. Fastholdelse af vor position som verdens nr. 1 inden for belysning.
2. Fastholdelse/forbedring af vor verdensposition inden for:
 - Komponenter
 - Forbrugerprodukter
 - Informationsteknologi og kommunikation
3. Fornuftig administration af vore andre aktiviteter.

I efteråret 1986 blev disse mål »oversat« for den interne organisation til en Philips firmamålsætning, som kan opsummeres som følger: Philips organisationen skal koncentrere sig om fem hovedpunkter, nemlig:

1. Fortjeneste
2. Verdensmarked
3. Kvalitet og kunde
4. Hurtig fornyelse
5. Mere professionelle interne relationer

Fortsættes side 4

Nu skal elefanten være tiger

Ofte har Philips været sammenlignet med en elefant. Støt og stabil – ikke til at standse, når den er kommet i gang, men også lidt træg i optrækket. Som verden har ændret sig, kan disse egenskaber ikke længere sikre koncernens fortsatte overlevelse. Vi behøver mere at kunne sammenlignes med en tiger: fleksibel, dynamisk og initiativrig.

Disse sammenligninger har bl.a. været brugt af Mr. G. Jeelof, én af koncernens vicepræsidenter, for at beskrive den radikale mentalitetsændring, vi har behov for i vort firma.

Radikal omlægning

En af de væsentligste ting, der allereede er i fuldt sving med henblik på at gøre Philips mere dynamisk, er den radikale omlægning af organisationsstrukturen. Styringen af vore aktiviteter sker nu i langt højere grad på internationalt plan fra de forskellige produktdivisioner i modsætning til tidligere, hvor de nationale organisationer i stor udstrækning kunne styre selvstændigt inden for deres egne geografiske områder. Det har givet anledning til en række forandringer i Philips' internationale organisation, og det har naturligvis fået betydning også for os i Danmark; en del er gennemført i løbet af det år, der nu er ved at være afsluttet.

Produktdivisionen »Hårde Hvidevarer« har etableret et joint venture med det amerikanske »Whirlpool«. I modsætning til de fleste andre lande mærker vi vel ikke så meget til den ændring, fordi vi allerede i 1987 udskilte hvidevareaktiviteten i »Bauknecht Danmark«, men det betyder, at hvor »Bauknecht« tidligere var et 100% Philips-ejet firma, ejes det nu i fællesskab af »Whirlpool« og Philips, men vi vil naturligvis fortsat se »Hårde Hvidevarer« under Philips-mærket på markedet.

Som det vil erindres, blev vor Medico-aktivitet udskilt fra Philips Industri og Handels A/S i slutningen af 1987 i forbindelse med, at den internationale Medico-division fik status som selvstændig virksomhed. I løbet af dette år er det tilsvarende sket for den internationale lysdivision, hvilket resulterer i, at Philips Lampe pr. 1. januar 1989 etableres som selvstændigt aktieselskab, Philips Lys A/S, med direkte rapport til den internationale lysdivision. Både Philips Medico A/S

og Philips Lys A/S bevarer dog den nære tilknytning til de øvrige Philips aktiviteter i Danmark.

I gang med at »slanke« organisationen

Ud over disse organisatoriske ændringer, der skal være med til at forenkle beslutningsprocesserne, er koncernen også i gang med at »slanke« organisationen. Hermed tænkes primært på at reducere indirekte omkostninger, at effektivisere og reducere så meget som overhovedet muligt i de afdelinger, der ikke direkte er beskæftigede med udvikling, produktion og salg. Ud over en del personalemæssige reduktioner i koncernledelse og hjælpeafdelinger har det bl.a. betydet, at vi har afviklet hele vor egen vareudbringning fra PCL og overladt det til DSB, og på



tilsvarende måde vil driften af vore kantiner fra nytår blive lagt over til ISS.

Hjemmemarkedet har skuffet

Salgsudviklingen på det danske marked har igen i 1988 skuffet. Selv om vi naturligvis ikke kender de endelige tal endnu, kan vi med nogenlunde sikkerhed sige, at vor omsætning ikke bliver større end i 1987, måske endda et par procent mindre. Det har selvfølgelig i høj grad at gøre med den generelle udvikling på det danske marked, og selv om vi på visse områder har vundet markedsandele, ligger det også klart, at vi på andre ret væsentlige områder har tabt andele.

På produktionssiden har vi i løbet af 1988 gennemført lukningen af glødelampeproduktionen på NGI. Det var naturligvis en ubehagelig proces at skulle igennem, men på grund af stor samarbejdsvilje fra medarbejdernes side og ved en betydelig indsats fra vor personaleafdeling lykkedes det at gennemføre lukningen stort set uden at der blev foretaget afskedigelser. Mange fik plads andre steder i Philips, og mange fik jobs på nærliggende fabrikker i Herlev.

Eksporten stiger betydeligt

Vor elektronikproduktion i Jenagade har derimod været inde i en kraftig udvikling, så der er ingen tvivl om, at uanset lukningen af NGI bliver vor

samlede produktion i Danmark i 1988 større end i året før, og vor eksport vil også stige betydeligt, så det er en meget positiv udvikling, og udsigterne for 1989 er også lovende. Fabrikkenes folk er i fuld gang med at bygge nye produktionslinier, og vi skylder personalet på fabrikken stor tak for den villighed, de har vist til at tage overarbejde og skifteholdsarbejde i et omfang, som vi næppe har set før – alt sammen for blot nogenlunde at kunne tilfredsstille efterspørgslen efter vore produkter.

Ny mentalitet

Vi har fortsat et stort arbejde foran os for at få bragt vor firmas udvikling ind i de rette baner. Som jeg nævnte indledningsvis, har det også noget at gøre med at ændre indstillingen og mentaliteten hos os alle sammen. Tigersymbolikken har vor uddannelsesafdeling allerede taget fat i og omdøbt vore interne lederkurser til tigerkurser og naturligvis ændret indholdet i overensstemmelse hermed. – Og lad os så alle hjælpe til med at tigermentaliteten kan brede sig ud i hele firmaet.

Forbedring af kvaliteten

I denne sammenhæng skal vi heller ikke glemme vore kvalitetskampagner – de foregår jo nu individuelt i de enkelte grupper. Der er adskillige grupper, hvor der sker vældig meget på det område. Der er flere grupper, der har integreret kvalitetsarbejdet så meget i deres normale aktivitet, at de ikke længere oplever det som en speciel kampagne, men som en normal del af det løbende arbejde – og det er jo dér, vi skal hen. Der er et stadigt behov for fortsat forbedring af kvaliteten af vor indsats, og et behov for at gøre vor samlede indsats mere kundeorienteret. Det er vore kunder, der afgør, om vi får succes eller ej, så kundernes tilfredshed står helt i centrum.

1988 har på mange måder været et besværligt år. Det gælder selvfølgelig for de grupper, som ikke har nået deres mål, men det gælder egentlig også for flere af de grupper, det er gået godt for, men som alligevel ikke har kunnet tilfredsstille alle kundeønsker. Der er gjort en stor indsats rundt omkring i afdelingerne, og vi ved, at der overfor store dele af personalet er stillet større krav end nogensinde tidligere.

Den effektivitetssaneringsproces, vi gennemgår for tiden, betyder i de fleste tilfælde, at den enkelte medarbejder involveres mere og får tillagt et større ansvar. Jeg håber, at det yderligere kan styrke vort arbejdsmiljø og betyde, at I uanset en større arbejdsbyrde fortsat finder det interessant og spændende at være med her hos Philips.

Tak til alle for jeres indsats i 1988. I og Jeres familier ønskes en glædelig jul.

Jørgen Hegelund

Hvad sker der med Philips?

Fortsat fra side 2

Strategi og implementering

For at vi kan nå vore fælles mål, skal der ske væsentlige tilpasninger og ændringer på kort tid i:

1. vor strategi med hensyn til udvælgelsen af produkter/markeder;
2. vor struktur, d.v.s. vor organisation og omkostninger;
3. vor kultur, d.v.s. indstilling og intern adfærd.

Alt skal sigte mod at gøre Philips rappere og skrapere, mere fleksibel og mere dynamisk.

Med hensyn til vore strategiske tilpasninger skal der skelnes mellem:

1. vor produktstrategi
2. vor geografiske markedsstrategi
3. vore strategiske forbindelser og samarbejde

Hvad angår produktstrategi, er det blevet vedtaget, at Belysning, Komponenter, Forbrugerelektronik, Informationsteknologi og Kommunikation er vore nøgleteknologier.

Hvad angår andre aktiviteter, må vi omhyggeligt vælge den optimale strategi. Dette kan være, at vi skiller os af med virksomheden, som vi f.eks. gjorde med Duphar (kemi) og NKF (kabler), eller at vi indgår strategiske forbindelser eller joint ventures, som tilfældet var med telefoner (sammen med ATT), optiske medier i DPO (sammen med Dupont de Nemours) og større husholdningsapparatur (med Whirlpool).

Hvad angår geografisk markedsstrategi, er tilpasningerne til tendensen mod globalisering koncentreret i Amerika, Europa og Det Fjerne Østen. I betragtning af det store amerikanske markeds vitale betydning i konkurrencen med japanerne har vi besluttet os til at integrere Amerika i vor globale politik og at stramme grebe om vor amerikanske organisation.

Europa i 1993

Nødvendigheden af stordrift har også

konsekvenser for vor europæiske politik. Som man vil vide, har Philips ved mange lejligheder været en stærk fortaler for fremskyndelse af den europæiske integrationsproces.

I juni 1988 iværksatte man der Klugt i Bruxelles en ekstern handlingsplan dækkende seks områder, inden for hvilke Europa må handle. Dette var for at sikre, at Europa i 1993 virkelig ville blive et stort, homogent hjemmemarked, som kunne tjene som springbræt for den europæiske industri i dens konkurrence på verdensmarkedet.

Med hensyn til vor regionale strategi i Det Fjerne Østen kan man nævne vore forbindelser i Japan og de joint ventures, vi for nylig har indgået med kinesiske partnere. For at understrege vor seriøsitet på det vigtige japanske marked lykkedes det os også at få Philips' aktier noteret på Tokyos fondsbørs. Også dette passer med vort selskabs globaliseringspolitik.

Produktdivisioner og nationale organisationer

Det næste punkt, som fortjener opmærksomhed, er ændringerne i Philips' struktur, især forholdet mellem produktdivisionerne og de nationale organisationer. Det er klart, at den matrix struktur, som man har haft i 40 år, fungerede godt i en periode, hvor konkurrencen fandt sted på nationalt plan. Nu, hvor konkurrencen i stigende grad finder sted på verdensplan, må vi møde vore japanske og amerikanske konkurrenter på dette niveau, nemlig det globale. Vi har draget den logiske slutning og valgt den mest nærliggende tilpasning, nemlig global styring via produktaksen.

Nok en vigtig ændring i vor topledelsesstruktur er oprettelsen af ledelsesgruppen Group Management Committed. Globalisering og hårdere konkurrence kræver hurtigere beslutningstagning. Det giver mange fordele, at de ledere, som er ansvarlige for udvalgte aktiviteter, er medlemmer. Gruppen nedsætter antallet af

kommunikationslag og forøger ekspertisen og ansvarligheden for de berørte aktiviteter i det øverste planlæggende organ.

Den interne rationalisering

En tredje strukturændring bør nævnes, når talen er om at gøre Philips rappere og skrapere. Denne ændring vil få en positiv indflydelse på både den organisationsmæssige og den omkostningsmæssige struktur. Ændringen vedrører personalerationalisering i hovedkontorets afdelinger. Dels overføres funktioner til decentraliserede eller selvstændige enheder, dels skal arbejdet udføres mere effektivt med færre mennesker i færre afdelinger. De større organisationsmæssige enheder med større selvbestemmelse får også, som en del af den interne rationalisering, lov til at købe eller leje personaleydelse andetsteds, hvis det kan gøres billigere og mere effektivt. Nedsikring af hovedkontorets personale er også et godt eksempel til efterfølgelse i de forskellige lande og produktorganisationer.

Endelig er der ændringer i firmakultur set på baggrund af nødvendigheden af intern rationalisering og baseret dels på en ændring i indstilling, med andre ord formidling af en følelse af betydningsfuldhed, og dels på indførelse af kontraktmæssige relationer inden for organisationen.

Mere kunde-orienteret

Denne ændring i kultur skal bidrage til at gøre Philips til en endnu mere kunde-orienteret organisation. Philips' verdensomspændende interne kvalitetskampagne understreger eksistensen af både eksterne og interne kunder. Kunden er pr. definition det næste led i kæden, når det drejer sig om at fremstille og markedsføre et produkt eller en tjenesteydelse.

Man der Klugt sluttede: »Både internt og eksternt kan vi derfor sige, at enhver, der bruger resultatet af mit arbejde, er en kunde, og som sådan har han krav på topkvalitet og nøje overholdelse af tidsfrister!»



Læretiden hos Philips afsluttet: Med udgangen af juli sluttede seks kontorlærlinge deres læretid. Tre af dem fortsatte som assistenter hos Philips. På deres sidste dag som lærlinge mødtes de med personalelederen Henning Friis og deres læremestre. På billedet er de sammen med Jette Holm og Svend Westergaard fra Uddannelsesafdelingen. De fem nyudlærte er (fra venstre) René Bøgeskov Eriksen, Daniel Elfart, Peter Bo Nielsen, Henrik Vang og Leonard Suhadi. Den syvende, Heidi Wickmann, var på ferie på selve dagen.

Philips Lampe i nyt lys



Direktør Willy Goldby fortæller om den nye strategi for lysgruppen. Her er det den ene halvdel af medarbejderne, der hører om strukturændringerne. Dagen efter fulgte de øvrige.

Lysgruppens kunder og leverandører får en særlig hilsen i år. På kortet står, at Philips Lampe A/S ønsker glædelig jul – og at Philips Lys A/S ønsker godt nytår. Dermed er det også fortalt, at der sker et navneskifte. Det nye navn passer bedre til den ændring i produktaktiviteterne, der er sket igennem den senere tid og specielt for dem, der følger i de kommende måneder. Navneskiftet indgår som et led i den omstrukturering, der internationalt finder sted i lysgruppen.

Større selvstændighed

– Udviklingen på markedet er en væsentlig årsag til forandringerne, sagde direktør Willy Goldby til de cirka 80 medarbejdere ved to orienteringsmøder den 5. og 6. december. – Konkurrencen bliver hårdere og ændres fra at have national til mere global karakter. Det er vigtigt for os at have korte beslutningsveje for at kunne fungere hurtigt, når det kræves. Kravene til os er også, at vi viser mere initiativ og at vi har stærke kunderettede aktiviteter. Ellers kan vi ikke fastholde vores markedsposition.

Klar profil og identitet

Etableringen af den internationale produktdivision som et verdensomspændende lyselskab vil give et totalt overblik, en klar dedikering af ansvar og kompetence samt en klar profil og identitet, hvor Philips er størst i verden og størst og bedst i Danmark. Selvstændigheden forbed-

rer medarbejdernes muligheder for at tænke i »lys«. Der sikres en tæt kontakt til markedet, og der stiles desuden efter øget lønsomhed.

Møderne blev overværet af direktør Jørgen Hegelund og den nordiske lyschef Nils Frisk, der blandt andet gav udtryk for, at »Lys« altid havde været en vigtig aktivitet for Philips – og at den fortsat vil være det.

Datterselskab og medarbejderrepræsentation

Philips Lys A/S bliver datterselskab af Philips Industri og Handels A/S, hvor Philips Lampe A/S tidligere var bifirma. Men den fortsat nære tilknyt-

ning fremgår blandt andet af, at Jørgen Hegelund bliver formand for bestyrelsen.

Medlemmer af bestyrelsen bliver den nordiske lyschef Nils Frisk, den nordiske controller Arne Jans og regnskabsdirektør Ole Herstad. Desuden får medarbejderne mulighed for at vælge to repræsentanter, hvis de ønsker det og resultatet af en ja/nej afstemning bliver positiv.

Pope A/S, der hidtil har været bifirma under Philips Industri og Handels A/S, fortsætter som bifirma under Philips Lys A/S.

På medarbejdermøderne oplyste personaleledende Henning Friis, at de ansattes kontrakter overføres til Philips Lys A/S, men med samme Philips-anciennitet og rettigheder som hidtil.

Kommunikation til omverdenen

Ændringerne er midt i december meddelt til kunder, leverandører og dag- og fagpresse. Midt i januar bringes en mere udførlig artikel i lysgruppens nyhedsblad »Philips Nyt Lys«. I løbet af foråret vil Philips Lys A/S fortælle om den nye selskabsstruktur, produktfilosofi og produktnyheder ved et pressemøde, som vil give indtryk af et aktivt firma.

På medarbejdermøderne fortalte Willy Goldby, at der findes tre typer af selskaber:

- De, som får ting til at ske.
- De, som ser på, at tingene sker.
- De, som undrer sig over, hvad der er sket.

På møderne var der ingen tvivl om, hvilken gruppe, de nu tilhørte.



Direktør Willy Goldby viser to af de interessante 1988-nyheder: Den energibesparende PLC-Electronic og Softone glødelampen. Sammen med ham står de øvrige medlemmer af ledelsesgruppen, (fra venstre) reklamechef Preben Hansen, salgsdirektør Willy Aaboe-Hansen (konsumtprodukter), produktchef Hans Jørgen Jacobsen (professionelle lyskilder), produktchef Mogens Been (professionelle armaturer og ledelse af monteringsafdeling i Glostrup) og salgsdirektør Kurt Willy Nielsen (professionelle marked).

Philips Service – et nyt

På weekend konference deltog 86 af de 94 medarbejdere. – Det er min overbevisning, at vi alle fik styrket selvtillid og ved, at kursen er sikkert afstukket for de kommende år, siger Peter Afzelius

Philips Service A/S har 94 medarbejdere, som har deres virke på ti service-centre, på hovedværkstedet i Glostrup og på hovedkontoret på Prags Boulevard 80. De opfylder konsumentvaregruppernes behov for gennemførelse af servicepolitik og reparation af produkter samt salg af reservedele, komponenter og mindre butiksartikler.

Trusler og muligheder

I de sidste måneder har Philips Service gennemgået en kur, som havde til formål at skabe den mest slagkraftige organisation og fjerne de frustrationer, som ledelsen følte var til stede rundt i virksomheden.

Kuren begyndte med en tre-dages sammenkomst for den seks mand store ledergruppe. De analyserede godt og skidt og fandt frem til trusler og muligheder for Philips Service.

Der blev også opstillet et mål for, hvad »vi vil«. Og med dette materiale samledes så alle medarbejdere med ledelsesansvar, 26 i alt, til en konference i Middelfart. Der blev diskuteret på livet løs, og en række nye forslag blev indarbejdet i det, der i dag kendes på det engelske udtryk »Mission« for Philips Service.

Baggrunden for »Mission«

Baggrunden for det handlingsprogram, der er opstillet, ligger blandt andet i følgende fem konstateringer:

- I vort daglige arbejde er vi præget af, at vi i sagens natur ofte først kommer ind i billedet, når der opstår problemer, og hvor der ofte skal træffes »her og nu« beslutninger på et spinkelt og følelsesladet grundlag.
- I mange af vore handlinger ligger vi under for kommercielle hensyn til vore interne kunder (de andre Philips-selskaber).
- Den service, som vi sætter en ære i at yde, bliver af alle taget som en selvfølge, samtidig med, at det bliver betragtet som værende mindre attraktivt at arbejde i Philips Service end at være ansat i en produktdivision.

- I modsætning hertil står imidlertid den kendsgerning, at adskillige nu højt placerede ledere i den øvrige Philips-organisation er blevet rekrutteret hos os.
- I vort arbejde har vi den grundholdning, at vi gerne vil kunne se både myndigheder og offentligheden i øjnene og stå for en samvittighedsfuld afprøvning af produkterne samt en aggressiv, men sober markedsføring.

Det er det »vi vil«

Ud af de mange forslag til forbedringer valgtes seks områder, der nu satses hårdt på.

Vi vil profilere os.

Vi vil skabe en spændende og attraktiv arbejdsplads med respekt for hver enkelt arbejdsopgave.

Vi vil forstærke vor salgs- og reparationsindsats ved fuld udnyttelse af Concern Service's marketing approach og ved intensivering af vore egne ressourcer.

Vi vil komme på forkant med den elektroniske informatik overfor vore kunder.

Vi vil søge nordiske løsninger, som styrker vore nationale markedskrav.

Vi vil gøre os til ligeværdige partnere med vore interne storkunder.

Disse seks punkter var så grundlaget for de videre aktiviteter. I slutningen af oktober blev den fastsatte »Mission for Philips Service« præsenteret for samtlige medarbejdere. 86 ud af de 94 ansatte var med på en to-dages konference med indbygget afdelingsfest til og på Bornholm.

Fjernet frustrationer

»Philiskopet« har spurgt Peter Afzelius, som er chef for Philips Service, om sit indtryk af »Mission«.

– Det er min overbevisning, at vi alle fik styrket selvtillid og nu ved, at kursen er afstukket for de kommende år. Vi har lagt megen vægt på kommunikationen. Sammenkomsterne har givet alle en viden om, hvor vi står i dag, og hvor vi skal hen.

I den dynamiske proces, vi lever i, er det også vigtigt, at vi kan flytte målet undervejs. Ikke mindst på vort område er vi klar over, at tingene forandres hurtigt.

At frustrationer og underlegenheden over for andre, f.eks. produktdivisionerne, er borte, føler Afzelius tydeligt. – Det har vist været kendt af mange tidligere service-medarbejdere,



Det er ikke kun tøj-mæssigt, Philips Service-medarbejderne optræder som et team. Konferencen i Middelfart gav også en klar opfattelse af et godt samspil.

winning-team

at »det var finere« at tilhøre Radio eller Elapparat. Den følelse er nu helt forsvundet. Det hænger vel blandt andet sammen med, at alle er mere med i beslutningsprocessen nu end tidligere.

Det nordiske samarbejde er et af »vi vil«-punkterne. Hvor vi med kataloger, lagre og edb kan skabe billigere og bedre løsninger, vil det ske.

På spørgsmålet om der allerede er konkrete resultater af samarbejdet nævner Afzelius, at i den nye mar-

tingplan for Service Centrene findes et godt bevis. Vi har i samarbejde med produktdivisionerne fastlagt, hvad vi skal foretage os frem til 1992. Mønstret for denne aktivitet ændres fra færre reparationer og mindre salg af reservedele til større salg af færdigvarer, ikke mindst fordi der sker en ændring af distributionskanalerne.

Større tillid til ledergruppen

– Det, der glæder mig mest, er, at jeg

har fornemmet en stigende tillid til ledergruppen. Det skyldes nok mest, at vi nu har fortalt om baggrunden for beslutningerne og planerne, så alle i dag bedre forstår, hvorfor vi handler, som vi gør. Det er også en stærk ledergruppe, der sidder nu, og derfor er jeg ganske tryk for fremtiden for Philips Service, selv om jeg til nytår forlader området for at overtage andre opgaver. Jeg er sikker på, at Philips Service er et winning-team, slutter Peer Afzelius.

Sådan oplevede jeg »Mission«

»Philiskopet« har bedt en af medarbejderne i Philips Service, Finn Hougaard, om at »anmelde« sin deltagelse i denne aktivitet:

Det startede med at lederne i Philips Service blev indbudt til at deltage i en Mission for Philips Service Team, som skulle afholdes på byggecentrum i Middelfart i 2 dage i slutningen af august.

Alle studsede rundt omkring, hvad er en Mission? Skal vi nu til at bruge religionen i Philips Services' daglige arbejde? Mange var skeptiske og afvæntende – alle disse kurser, mon det er noget de mener alvorligt denne gang?

Men dagene oprandt og vi samledes i en hyggelig atmosfære sammen med vor øverste ledelse samt Svend Westergaard fra uddannelsesafdelingen.

Ledelsen kom op på podiet mand for mand for at redegøre for deres daglige arbejde og hvordan det takledes, se det var jo noget helt nyt, og en positiv atmosfære bredte sig, og det mandede ud i en åben kommunikation, hvor Sv. Westergaard bad hele forsamlingen finde alle de spørgsmål, som vi måtte brænde inde med og kunne ønske os at få besvaret.

Alle så på hinanden! Mener de virkelig det? Hvem turde stille de spidse spørgsmål – og de prekære, men Svend rejste sig og sagde – det gælder alle spørgsmål, og ledelsen har lovet at besvare alle.

Dette førte de næste timer til en

tapetsering med plakater i hele lokalet med spørgsmål om ditte og datten, ialt 83 forskellige spørgsmål, som ledelsen så måtte bruge timer til at svare på.

Hvis nogen havde tvivl om, hvilken side Svend Westergaard var på, satte han det selv på plads ved at spørge en deltager om han mente, han havde fået et udførligt svar på sit spørgsmål til ledelsen, og da vedkommende nikkede – sagde Svend – det svar ville jeg ikke være tilfreds med og bad den chef, som svarede om at uddybe svaret – se det er ham Svend unik til.

Alle disse indledende manøvrer bringer os igen hen til – hvad er en Mission?

Det er en metode – til sammen med sine medarbejdere:

At lave en »statusrapport« for sin afdeling – d.v.s. at fastslå afdelingens identitet.

At se systematisk på det, der rører sig i afdelingens omverden, som kan have både positiv og negativ indflydelse, d.v.s. muligheder og trusler.

At skabe erkendelse i afdelingen for den måde, man arbejder sammen på, d.v.s. lugten i bageriet.

At opstille mål og handlingsplaner for afdelingen, som er i harmoni med, hvad afdelingen kan og vil, og hvad omverdenen forventer.

Det var nu ikke tanken at gå dette kursus igennem punkt for punkt, for naturligvis skal det munde ud i

noget handlingsplaner og hvilke veje vi skulle gå for at finde disse, så de kan gøres målbare og synlige.

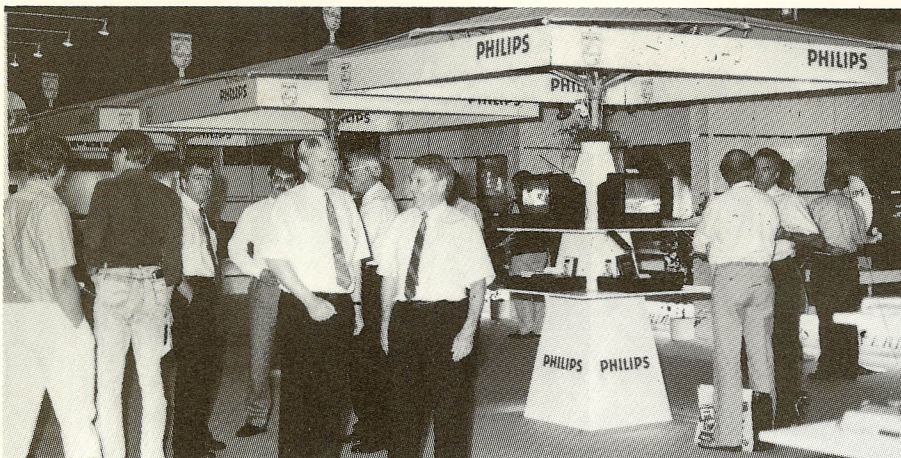
Da vi havde været denne session igennem, blev hele Philips Service på alle niveauer indbudt til at deltage i Mission. Denne blev afholdt om bord på båden til Sverige, undervejs til en høstfest på Bornholm (hvilket var en pragtfuld fest og hvor vi dagen efter så hele Bornholm i bus og på gåtur for at få klaret den øverste etage).

Meget symbolsk foregik chefernes introduktion i Mission i høj søgang, men støt stod de og holdt på hat og briller uden at sætte sig ned.

Det var der til gengæld en del af deltagerne, der måtte gøre, blege men fattede, men det var dejligt at være sammen i et arrangement, hvor vi både morede os og var samlet om noget så vigtigt som en fælles forståelse for Philips Service's fremtid.

Ikke for at reklamere for Svend Westergaard (det kan han godt selv), men jeg synes Mission programmet var så godt, at adskillige afdelinger i Philips ville have stor glæde og inspiration af at deltage i dette, for at være med til at skabe en spændende og attraktiv arbejdsplads med respekt for hver enkelt arbejdsopgave på ethvert niveau.

Jeg vil sige, det er en videreudvikling af kvalitetsprojektet, på en mere nærværende måde i vore processer, hvor vi trods alt har behov for gode ideer til at komme videre.



Philips Radio A/S og Dux Radio & TV A/S havde hver sin stand på årets forhandlermesse i Vejle, der var meget velbesøgt. Her kunne forhandlerne og deres medarbejdere stifte bekendtskab med hele vareudbudet, der også omfattede en lang række nyheder.



Philips på Kontor&Data i Bella Center: Nederst er hele staben opstillet, før dørene blev slået op for en udstilling, der blev en stor succes for Philips Datasystemer. På det lille billede ses Finn H. Nielsen fra Philips Telekommunikation, der på udstillingen var i forbindelse med en tilsvarende på KTAS' stand.



Er der olie på Amager?

Et boretårn dukkede pludselig op nær fabrikken og begyndte at bore i jorden. Hvad søgte de efter?

Af Jacob Johnsen

Støvregnen faldt stille og trykkende den morgen. Det var en slags støvregn, som man bliver drivende våd af. Alle holdt sig inde og fandt sig noget arbejde, der kunne laves indendørs. Derfor var der ikke mange, der bemærkede den røde lastbil, der langsomt trillede hen til et hjørne af fabrikken.

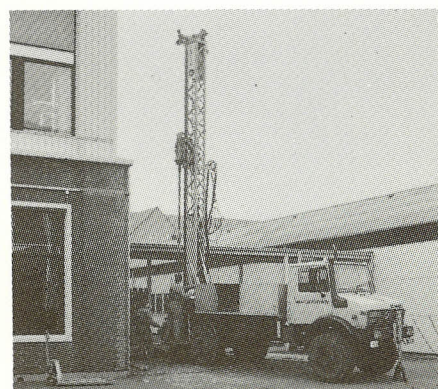
I første øjekast så lastbilen ikke ud af noget, og det var nok derfor, at portvagten havde stillet sig tilfreds med en opringning til ejendomskontoret. »Den er god nok, lad dem komme ind!« havde man sagt. Men nu, hvor boretårnet på ladet blev monteret, kunne sagerne godt se mere alvorlige ud.

Langsomt, uendelig langsomt, begyndte tårnet at arbejde. Der blev brugt et tyndt bor i den fede muld, og det foregik næsten lydløst. Regnen faldt stadig ubarmhjertigt på de mørke skikkelser omkring boretårnet. Men det blev langsomt lysere.

Hen ad frokost var boret nede i 65 meters dybde, stille og roligt gik det nedad. Der kom ikke olie op, men grundvandet var begyndt at presse sig på omkring boringen. Da arbejdet var slut, blev der sænket et 6 meter langt kobberrør ned i hullet.

Det var hverken guld eller olie, man borede efter den våde novembermorgen. Formålet var at grave et kobberspyd ned og dermed sikre en bedre jordforbindelse for installationerne i fabrikkens store og omfattende elektriske system.

Men hvem ved – næste gang ER det måske olie, der bores efter på Amager.



Boretårnet i Jenagade – men der kom hverken guld eller olie ud af det.

Statisk elektricitet bekæmpes

Det er en snigende fare, som man sikrer sig imod på fabrikken i Jenagade. Statisk elektricitet er et stigende problem for højteknologiske produkter, og en omfattende kursusvirksomhed er blot et af leddene i en konsekvent kvalitetssikring.

Af Jacob Johnsen

Den kolde tid giver tør luft inden-dørs, og dermed stiger risikoen for statisk elektricitet. Hvad de fleste af os kender som et slag over fingrene, når vi rører et metalhåndtag eller hinanden, kan give store skader på fintfølende elektroniske kredsløb. Her kan overslag så små, at vi slet ikke kan føle dem, slå et helt kredsløb ihjel.

Derfor vil man i dag kunne se, at alle, der arbejder med de højteknologiske produkter i fabrikken i Jenagade, er beskyttede mod statiske overslag. Fagudtrykket for en skade fra statisk elektricitet er ESD, fra det engelske Electro Static Discharge. Den mest benyttede ESD beskyttelse er håndledsbåndet.

Med et håndledsbånd sikrer man sig, at spændingen man har, ikke overstiger et par volt. Ellers bliver den nemt mellem 500 og flere tusinde volt. Håndledsbåndet består af et elastisk strikket bånd, hvori der er vævet nogle forsøvede tråde. De forsøvede tråde, der har berøring med huden, er jordforbundne og sikrer således, at der ikke bygges statiske spændinger op.

Men der er andre kilder for statisk spænding: alle former for plastik, lige fra charteques og plastlommer til engangskopper. Jo, de er skam alle farlige for følsomme kredsløb!

Kursus for alle

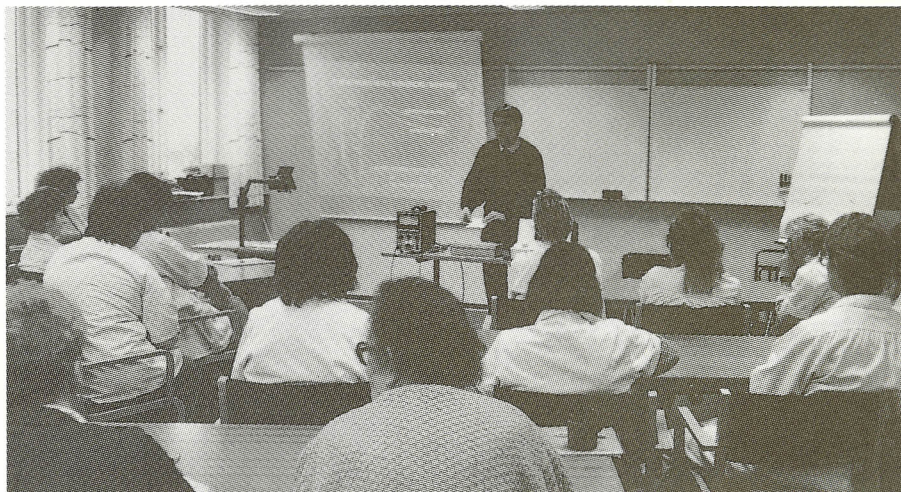
Som en naturlig fortsættelse af de

mange tiltag blev der afholdt en lang række kurser om ESD i begyndelsen af december måned. Her blev alle orienteret om statisk elektricitet, hvordan det opstår, hvilke stoffer der ikke passer sammen, hvilke skader det kan give, og – ikke mindst – hvad man kan gøre ved det.

Der er faktisk mange muligheder for at kontrollere ESD. Og selv om håndledsbåndet er den mest effektive løsning for stillesiddende arbejde eller arbejde med begrænset »aktionsradius«, så findes der også løsninger alle andre steder.

Kurserne var tilrettelagt, så de passede til det, folk beskæftiger sig med, og montricer fik således ikke det samme kursus som indkøbere eller lagerpersonalet. Fælles for dem alle var dog, at spørgelysten var stor, og mange har brugt den første tid med ESD til beskyttelse til at tænke over, hvad formålet mon var.

Efter kurset fik alle et hæfte om ESD samt et diplom, der viser, at de har gennemgået det grundlæggende kursus i beskyttelse mod elektronikens fjende: den statiske elektricitet.



Der var stor interesse og spørgelyst under Jenagade-kurset om statisk elektricitet i forbindelse med højteknologiske produkter.

Sidste tur med Philips-vogne på PCL

I slutningen af juli kørte de to sidste aktive chauffører på PCL, Svend Bendtsen og Henning H. Grüning ud på deres sidste ture i Philips egne vogne.

Grunden til det er den stadige indsats mod stigende udgifter. Blandt andet af denne grund har Gunnar Dyrstad fra PCL været medlem af et udvalg, der på nordisk basis har analyseret metoder og omkostninger inden for centrallagrene.

Som i det øvrige Norden er det nu Transportselskaber, der står for al kørsel med varer til vore kunder, eksternt såvel som internt.

Enkelte af chaufførerne har fået ansættelse på lageret, mens de øvrige har valgt at søge andet arbejde.

Kurt Bøje Pedersen



PRCS København markant

Beskæftigelse og produktion sikret langt ind i '90erne

Philips Radio Communication Systems er nu i gang med at skabe yderligere fremgang for Philips. Siden midten af 1988, hvor det en overgang så ud, som om vi skulle til at skrue lidt ned for blusset, har udviklingen vendt sig dramatisk i positiv retning.

PRCS Supply Centret i København har placeret sig markant på Philips-kortet.

Vi er blevet udnævnt til koncernudviklingscenter for analoge offentlige mobiltelefoner. Derudover er vi også ansvarlige for navigations- og satellitkommunikationsudstyr samt trafikdirigeringsystemer. Det har betydet en øget tildeling af ressourcer, således at vi kan leve op til dette ansvar og dermed sikre beskæftigelsen og produktionen langt ind i 1990erne.

Strategier præsenteres i januar

I januar vil ledelsen for PRCS København offentliggøre vores nye og udvidede »Mission«, som mere i detaljer definerer vore forretningsområder og fremtidige strategier. Dette bliver samtidig startskuddet til det kvalitetsprojekt, som skal sikre, at samtlige medarbejdere kender vore målsætninger og strategier og dermed bliver i stand til at arbejde aktivt for at gennemføre dem.

Vi står over for at skulle bevæge os ind på nye forretningsområder, samtidig med at vi beholder de allerede kendte, således at vi kan være godt rustede ved indgangen til 90'erne.

Produktionen steg markant

På mobiltelefonområdet er konkurrencen efterhånden meget hård, men det har vi i Philips RCS i København forstået at indrette os efter. Vi er blevet meget dygtige til at leve op til de mål, vi sætter os, hvilket blandt andet har givet sig udslag i, at vores ugentlige produktion er steget meget dramatisk de seneste måneder, og med vore nye fleksible produktionslinier vil vi i fremtiden være i stand til meget hurtigt at ændre det produkt-mix, der kommer ud af fabrikken.

Samtidig skal det bestemt heller ikke glemmes, at vore gæster fra TDS-ledelsen i Holland og Cambridge under deres besøg den 15. november blev meget imponerede over vores professionalisme. De udtrykte stor tilfredshed med os, samt at de helt tydeligt kunne se en fantastisk forbedring i forhold til for halvandet år siden, hvor de sidst var på besøg, så vi har meget at være stolte af.

Succes på eksportmarkeder

Vi har meget stor succes på alle vore eksportmarkeder med vore produkter, og nu hvor vort nye bærbare produkt, den personlige telefon fra Philips, er blevet typegodkendt i flere lande, kan vi se en endnu større interesse for vort selskab. Den personlige telefon sælges allerede nu i Norge, Danmark, Sverige, Finland og Schweiz, og i 1989 vil den blive introduceret på adskillige andre markeder.

En af grundene til den store succes er helt sikkert vort smukke design på produktet. Netop design er noget vi

lægger megen vægt på, og vi fik som bekendt også tildelt Dansk Design Centers ID-pris for vores 4000 serie. Det er selvfølgelig klart, at vi også kandididerer til ID-prisen med vores nye personlige telefon fra Philips.

Lommefoner til koncernledelsen

Selv den øverste direktør i Philips, Cor van der Klugt, er blevet opmærksom på vor »baby«, og da TDS-ledelsen var på besøg, benyttede alle 4 topchefer lejligheden til at bestille et eksemplar til levering, når det hollandske system starter tidligt næste

Philips Pocket Phone er et rent dansk stykke arbejde. Den er udviklet og produceret på fabrikken i Jenagade og designet af Jan Trägårdh (der blandt andet fik designprisen for sit arbejde med mobiltelefonen 4112). Produktionen kom i gang i årets sidste måneder, og salget herhjemme og på eksportmarkederne har allerede nået et kvalitetsniveau, som dækker adskillige måneders produktion.



placeret på Philips-kortet

år. Vi kommer altså til at levere vore produkter direkte ind i Philips' moderland med den deraf følgende position i rampelyset, så det er vigtigere end aldrig før, at vi kan leve op til denne »berømmelse«, både hvad angår leveringssikkerhed og produktkvalitet.

1989 vil som sagt se den personlige telefon introduceret i en række nye lande, og en stor del af den nærmeste fremtid vil blive investeret i dette produkt og deraf følgende varianter.

Vi vil samtidig benytte denne lejlighed til at ønske alle medarbejdere en rigtig god jul og godt nytår, og håber at alle møder rigtig friske og veloplagte op igen på arbejdet efter velfortjent juleferie.

Ledelsesgruppen i PEI



Produktionslokalerne i Jenagade på 2. og 3. sal har undergået en gennemgribende renovering. Det lille billede viser den ene af etagerne, da alt var pillet ned. Det store billede (som burde have været vist i farver) præsenterer det endelige resultat. Her står produktgruppechef Mogens Olsen med det sidste nye produkt, Philips Personal Phone, i hånden – i diskussion med direktør Preben Hejberg.



ISS overtager kantinerne til nytår



Mandag den 5. december underskrev personale direktør Henning Friis og direktør Torben Svanberg (t.h.) fra ISS Kantineservice A/S den kontrakt, der betyder, at ISS fra nytår overtager driften af alle Philips-kantinerne. Kontrakten er på 3 mio. kr., som er Philips tilskud til driften. Den forudsætter en uændret service til vort nuværende prisniveau på den mad, der købes. Fremstillingen af maden vil fortsat foregå i de enkelte kantiner. Underskrivelsen fandt sted i Industriegårdens kantine og blev overværet af to af medlemmerne af projektgruppen, til venstre Hans Christian Weltz og Yvonne Læbel.

Vi får nyt telefonanlæg

Ultimo januar 1989 går det løs, men forinden er brugerne blevet taget med på råd, således at SOPHO-S 2500 centralen kan få en problemfri start

Er det rimeligt at begære skilsmisse efter et lykkeligt ægteskab gennem næsten 12 år. Den forrige ægtefælle UB49 fik trods alt 24 år og var således tæt på sølvbryllup. Og det ægteskab var endda ikke så harmonisk og dirkefrit som det nuværende.

Alligevel har Philips EBX 8000 fået silkesnoren uden udsigt til efterfølgende underholdsbidrag, og det skønt hun på ingen måde er gammeldags eller slidt op. En uvildig undersøgelse har vist, at Frk. Philips EBX 8000 kunne fungere i mindst ti år mere, før hendes dele ville begynde at vise tegn på slid.

Gammeldags kunne man heller ikke beskyldes hende for at være, og de leverede faciliteter var fortsat i top.

Central for tale og data

Har vi glemt at fortælle, at vi snakker om et telefoni-ægteskab hos Philips, hvor telefonanlægget Philips EBX 8000 skal skiftes ud med Philips SOPHO-S 25000 telefoncentral?

SOPHO-S 2500 er en såkaldt digital central for tale og data og er det største medlem af familien SOPHO-S centraler, der også omfatter SOPHO-S 50, SOPHO-S 100, SOPHO-S 250 og SOPHO-S 1000, som alle i over et år har været leveret gennem KTAS til kunder på Sjælland under navnet Dataline.

På telefoniområdet kan ingen nye anlæg byde på mere – udover enkelte nye faciliteter og specialtelefoner, som vi vender tilbage til – end det, brugere af EBX centraler har nydt godt af fra sidste halvdel af 70'erne, da Philips som de første indførte kortnumre, medlytning, automatisk notering og mange andre faciliteter i centralerne. Men hvad er så grunden til, at EBX 8000 skal sættes på pension?

Den helt afgørende årsag til valget af Philips SOPHO-S centralen er, at SOPHO-S 2500 dels giver »indvalg« og dels giver en række muligheder for gennemkobling af datatrafik, som ikke fandtes i EBX-anlægget. Dertil kommer, at vi nu kan samle Philips'

telefoni- og datafunktioner i et integreret netværk.

Nyskabelser

Men hvilke fordele vil SOPHO-S centralen give den almindelige bruger i Philips koncernen i forhold til det nuværende telefonanlæg – rent bortset fra Philips interesse i at centralen fylder meget mindre, således at der bliver et lokalt ledigt til undervisningsbrug?

Spørgsmålet afhænger for en del af faciliteters vedkommende af, om man har en almindelig eller en avanceret telefon, men generelt må det slås fast, at mange faciliteter er velkendte fra EBX-anlægget.

Det gælder dog ikke »Indvalg«, hvor man udefra kan taste (systemet fungerer nemlig kun fra en telefon med tastatur, ikke med drejeskive) 01 54 54 20 og derpå et firecifret lokalnummer. På den måde går man uden om telefonisten og direkte ind til den

person, man ønsker at tale med. Så fremover kan Philips medarbejderne få lavet visitkort med personligt, direkte telefonnummer.

For f.eks. udenlandske gæster bliver det muligt at ringe op fra Kastrup Lufthavn og få fat i en kontaktperson hos Philips uden for arbejdstiden, men også her gælder det, at mønttelefonen skal være med tastatur.

Andre faciliteter

En anden nyskabelse er »Indtrækning«, hvor en kollega fra en almindelig telefon kan trykke et opkald til en kollega over til sig. Det kan f.eks. være en hjælp, hvis kollegaen er gået til frokost uden at melde fra.

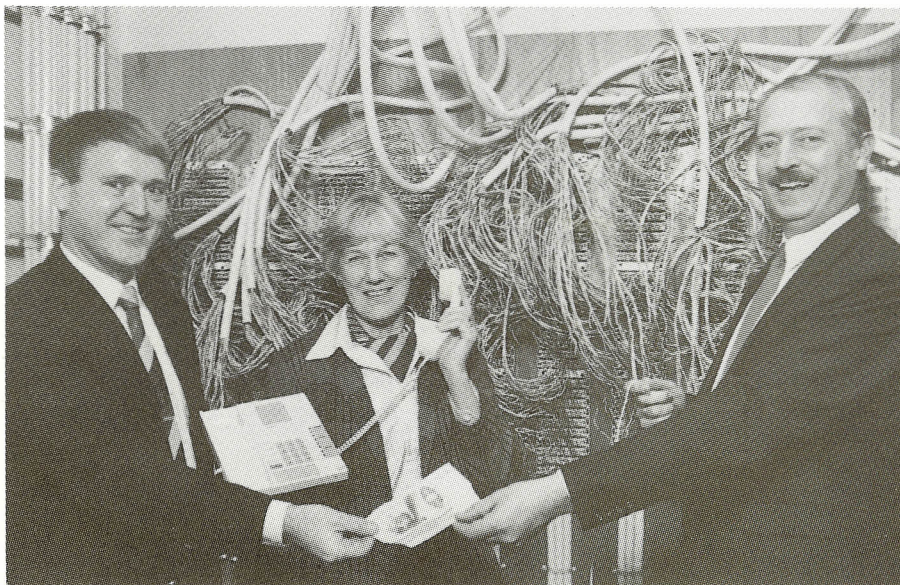
En tredje ny facilitet er »Må-ikke-forstyrres«, hvor opkald kan programmeres til at gå ud til telefonisten, der dog kan bryde koden og ringe op til personen, hvis situationen kræver det.

Brugerne af de specielle SOPHO-SET telefoner kan også få pass word til deres eget apparat, så ingen kan bruge telefoner med kort nr. og navne efter fyraften. Disse brugere har også »call logging«, der på display'et viser, hvem der har ringet, mens man har været væk samt tidspunktet for opkald.

Faciliteter som »Konference«, »Automatisk tilbagekald«, »Chef/sekretær«, »Automatisk viderestilling«, »Medflytning« og »Indbrydning« er velkendte fra EBX-anlægget og findes naturligvis også i SOPHO-S 2500 centralen.

Datatransmission

De digitale Philips specialtelefoner SOPHO-SET er forsynet med et tastatur, hvortil der kan kobles en normal dataterminal, og det bliver også sådan, at tale- og dataforbindelsen kan gå helt i forskellige retninger. Er man f.eks. i gang med en samtale og



Centralen overdrages: Personaledirektør Henning Friis giver her et symbolsk afdrag på millioninvesteringen i den nye telefoncentral, som tages i brug i slutningen af januar. Salgsdirektør Finn H. Nielsen fra Philips Telekommunikation modtog afdraget og lovede, at virvaret af ledninger ville blive pænt indkapslet. Som repræsentant for brugerne ses Grethe Biilmann fra hoveddomstillingen med en af de nye Philips-telefoner, som dog i første omgang kun vil blive benyttet til helt specielle formål.

undervejs har brug for data fra en databank, så starter man dataforbindelsen, kobler terminalen til databanken, henter oplysningerne frem på skærmen osv. uden overhovedet at afbryde sin taleforbindelse.

Økonomien sætter grænser

Premieren på den nye digitale telefoncentral er sat til ultimo januar, og herefter går alle samtaler til Industriegården og Jenagade via centralen på Prags Boulevard. Kald udefra til Glostrup betjenes også af telefonisterne på Amager.

For at sikre en smertefri startfase udfylder Philips telefonkontaktpersoner et spørgeskema med en lang række data om brugernes behov og ønsker. Disse data skal læses ind i SOPHO-S, således at centralen kan betjene brugerne bedst muligt.

Samtidig skal de ansatte i virksomheden tage stilling til fremtidens apparater. Her sætter økonomien dog grænser for ønskerne, der strækker sig fra KTAS danMark I og II til Comet og Philips SOPHO-S apparater.

Fremtidens ISDN

Når det offentlige ISDN (Integrated Services Digital Network) er en kendsgerning, vil det medføre store fordele for os brugere. Det gælder f.eks. på områderne telefax, teledata (hvor billeder i TV-kvalitet kaldes frem uden særlig ventetid) samt morgendagens fjernsynstelefon (hvor det dog ikke bliver levende billeder i TV-kvalitet), ligesom ISDN vil udskifte dagens separate telefon-, telex-

og datanet og i stedet bruge samme ledninger og centraler til tjenesterne.

Det offentlige telenet ISDN er foreløbig kun ved at blive testet i ind- og udland, men stående på sidelinien bliver det spændende at se, i hvilken

takt det bliver udviklet og hvilke tjenester, det kan tilbyde.

Uanset svarene på de stillede spørgsmål kommer SOPHO-S 2500 til at spille en vigtig rolle fremover i telenettet.



Philips Centrallager var første del af koncernen, som fik glæde af den nye digitale telefoncentral. Fredag den 18. november kappede Arvid Nielsen fra KTAS forbindelsen med den gamle central, hjulpet af chefen for Philips Telekommunikation, Finn H. Nielsen, og civilingeniør Swenn Poulsen.

Umiddelbart efter blev den nye central taget i brug, uden at hverken kunder eller medarbejdere bemærkede ændringen. Medarbejderne fik ved skiftet føjet et 5-tal foran deres gamle nummer.

Philips telefonsystemer nu introduceret i hele Skandinavien

Med introduktionen af Philips mindre telefonsystemer i Sverige, hvor markedet blev liberaliseret 1. oktober, markedsføres Philips telefonsystemer nu både i Danmark, Norge og Sverige.

Som støtte for denne aktivitet er blandt andet ophængt reklameskilt i Københavns lufthavn. »Indvielsen« blev foretaget af den nordiske telekommunikationschef Niels Øberg

(t.v.), Erik Schacht, der står for udvikling af de nordiske strategiplaner, og Robert Butler, der har internationalt ansvar for koncernens salg af mindre telefonsystemer.





Deltagerne i PPR's efterårsfest blev modtaget med drinks, der blev serveret af DSB-stewardessen fra selskabstoget, der bar skilte med teksten »Her kommer Philips«.

PPR med DSB til Rødby – og hjem igen!

Af Jacob Johnsen

Forhallen på hovedbanegården var fyldt med over 100 forventningsfulde gæster, da PPR havde kaldt til efterårsfest. Ingen vidste, hvor de skulle hen, men mange havde deres anelser...

På perron 5 ventede hele flokken og så det nye og flotte selskabstog trille ind til stationen. Toget var pyntet overalt med streamers, der viste, at »Her kommer Philips«. Mens vi rullede ud fra hovedbanen, samledes alle i selskabsvognen til en velkomstdrink og en fællessang. Det gjaldede i toget, og der var mere end én, der kiggede, da det syngende tog passerede Dybbølsbro station.

Forretten blev indtaget mellem Valby og Ringsted, mens hovedretten blev serveret mellem Næstved og Nykøbing Falster. Det skyldtes bl.a., at vi måtte stoppe i Næstved og få et stationsbud til bageren efter 125 flutes! Der er nok en bager, der har fået ryddet butikken lige med ét.

Det passede lige med, at vi nåede Rødby efter desserten, og alle valgte at tage kaffen på perronen ved færgehavnen. Solen skinnede endnu (det var stadig sommer), og nogle benyttede pausen til at besøge togføreren og se »cockpittet«.

Turen hjem gik med dans på det store dansegulv og hygge i den moderate bar. Man kan ikke beskrive, hvordan det føles at danse i et tog midt på Storstrømsbroen: det skal simpelthen prøves! Den nye selskabsvogn fra DSB var ude på den anden tur i sit liv, og den var brandgodt indrettet. Der ER faktisk plads til 75 mennesker på et dansegulv på størrelse med en halv togvogn.

Ved ettiden trillede vi ind i København med musikken blæsende om ørerne, og mange valgte at fortsætte festen ude i den pulserende by – med fast grund under fødderne.

Familiefest i PAP

Af Ulla K. Laursen

Personaleforeningen PAP holdt familiefest fredag den 9. september i kantinen i Jenagade.

Der var mødt ca. 200 op, hvoraf halvdelen var PAP-medlemmer og resten deres respektive M/K'er.

Kantinen var blevet pyntet pænt (syntes vi selv) og ca. kl. 18.00 startede løjerne med velkomst og praktiske bemærkninger fra formanden.

Stemningen var lige fra starten yderst god og efter indtagelse af en dejlig middag spillede »Buffer-band« op til dans. Dansegulvet var næsten fyldt til bristepunktet lige fra starten, så det blev i løbet af aftenen nødvendigt at udvide dansegulvet for at undgå for mange ødelagte tæer og lignende.

Kl. ca. 22.00 ankom den annoncerede midnatsslusker, godt nok et par timer for tidligt, men det var der vist ikke så mange, der observerede. Denne midnatsslusker, som var lig med skuespilleren Flemming Jensen, udførte en yderst god og morsom forestilling.

Efter denne lille afbrydelse fortsatte bandet med en god blanding af 60'er-musik og musik fra vore dage, og dansegulvet var stadig lig med Hovedbanegården i myldretiden.

Kl. 00.45 var der natmad og kl. 02.00 holdt musikken op og festen sluttede i god ro og orden.

Vi havde også i løbet af aftenen besøg af to Falck-reddere, som hentede Linda fra postafdelingen. Hun havde vist danset twist lidt for voldsomt, men jeg har siden hørt, at hun vendte tilbage til arbejdet om tirsdagen, stadig lidt haltende men ellers ved godt mod.

Så alt i alt kan PAP's festudvalg vist være ganske godt tilfreds med arrangementet.

Neubert vandt en rejse

Af Jacob Johnsen

Efter at PPR viste Peter Belli og June ved deres andespil i fjor, var forventningerne i top, da over 200 deltagere samledes i Jenagade den sidste fredag før Mortensaften. Og de blev ikke skuffede!

Showet viser Super-Susanne i højt humør, ledsaget af kunstnere som Laban og Troels Trier og Rebekka Brüel. Som sædvanlig blev der vundet bunker af ænder, høns og anden god dansk mad. Og Philips var sponsor for det hidtil flotteste velgørenhedsspil, hvor overskuddet går til Børnernes Kontor.

17 jubilare i 1989

Tre medarbejdere fejrer 40-års jubilæum i 1989, og 14 kan markere 25-årsdagen for deres ansættelse.

I nedenstående liste er angivet datoen for deres ansættelse. Det betyder ikke nødvendigvis, at jubilæet vil blive markeret på præcis samme dato. Oplysninger om receptionstidspunkt og sted vil blive meddelt i »Philips – her og nu«.

Hanne Larsen

40 års jubilare:

30. maj: Overassistent Grethe Heramb, PCL.

8. august: Repræsentant Mogens Sillasen, Philips Radio.

17. august: Afdelingschef H. P. Nielsen, Administrationen.

25 års jubilare:

28. januar: Montrice Lilli Gotfredsen, PEI.

1. marts: Røntgentekniker Jørn Rasmussen, Medico-Systemer.

1. april: Afdelingschef Verner S. Kejser, I & E.

11. maj: Ingeniør Erik Lillevang, Philips Components.

30. juni: Assistent Alice Kjær, Kontorartikellager.

13. juli: Overassistent Jørgen Maarbjerg, Philips Lampe.

22. juli: Ejendomsforvalter Arne Jensen, PCL.

20. august: Montrice Christa Pedersen, PEI.

15. september: Repræsentant Hans Bang, Philips Radio.

15. oktober: Overassistent Lena Tolstrup, Debitoradministrationen.

9. november: Montrice Lis Laursen, PEI.

16. november: Røntgeningeniør Keld Reenberg, Medico-Systemer.

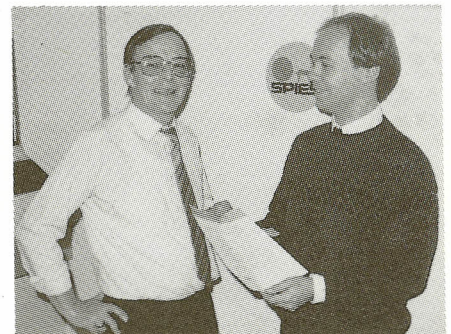
1. december: Overassistent Bent Brodersen, Medico-Systemer.

1. december: Værkfører Finn Gall, PEI.

Til slut skulle der konkurreres om hovedpræmien, en rejse til Costa del Sol med Spies Rejser. Spies og PPR var gået sammen om den flotte præmie, som blev vundet af Neubert Kronow, overværkfører i fabrikken i Jenagade. Han havde allerede planer om at rejse til solen efter nytår, så rejsen kom meget belejligt.

Det var derfor ikke uden grund, at Neubert førte op til dansen, der varede hele natten.

PPR-formand Jacob Johnsen overrækker beviset på gevinsten, en rejse for to til Sydens sol, til den lykkelige vinder, Neubert Kronow.



Nordigon 1989

Tigersymbolikken fra Philips Danmark breder sig til Nordic

I begyndelsen af februar 1989 vil årets fællesskandinaviske lederkursus, NORDIGON, blive afholdt – denne gang i Finland.

Som sædvanlig er det de fire nordiske uddannelsesafdelinger, som er ansvarlige for både planlægning og gennemførelse af kurset.

Den nordiske ledelse har netop besluttet, at det »assignment«, d.v.s. den opgave, som de 24 deltagere skal arbejde med, skal have følgende ordlyd:

How to change Philips from an Elephant into a Tiger – and make all of us love the change!?

Nordigon gennemføres på engelsk – derfor ovenstående formulering, som oversat lyder således:

Hvorledes får vi Philips til at ændre sig fra at være en Elefant til at være en Tiger – samtidig med at vi alle sammen kommer til at kunne lide forandringen?!

Deltagerne vil blive opdelt i grupper, som senere på året skal lave deres præsentationer for et større publikum inden for Philips-verdenen.

Fra Danmark vil der kunne deltage i alt seks ledere.



Philips-projektørerne virker efter hensigten. Frederiksborg Slot toner frem af mørket som byens stolthed og spejler sig lige så stolt i slotssøen.

Philips-lys på Frederiksborg Slot

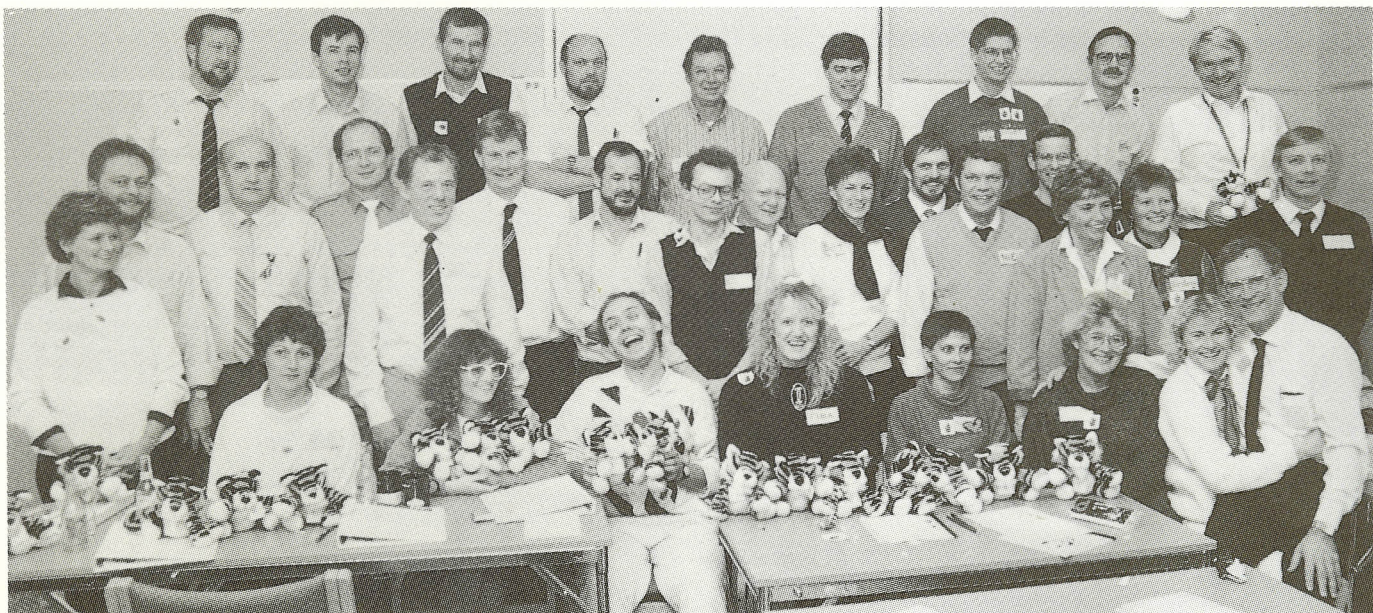
Fredag den 2. december kl. 16.45 tændte Hillerøds borgmester det nye projektoranlæg til belysning af Frederiksborg Slots smukke bygning. Med ved begivenheden var blandt andet direktør Willy Goldby fra Philips Lampe A/S.

Slottet vil være tændt i hele december fra 16.30 til 19.30 og i øvrigt ved særlige lejligheder.

Projektoranlægget er leveret af

Philips, og der er anvendt de nye energibesparende komfort højtryksnatriumlampen. Netop denne type giver en god gengivelse af farverne, så blandt andet de røde munkesten fremtræder naturligt. Belysningen på de forskellige facader varierer med niveauer fra 3 til 15 lux, og det giver luminanser op til cirka 2 cd/m².

El-udgiften til hele anlæggets drift er kun cirka 5 kroner i timen.



Philips' 36 tigre: De tre »tiger-hold«, der i 1988 gennemgik uddannelsesafdelingens lederuddannelseskursus, var onsdag den 7. december sammen for at få hvæsset klørerne. Bageste række fra venstre: Tage Bjørnbak-Hansen, Kim Hjerminde, John M. Jacobsen, Ingolf Heinsen, Jan Hansen, René Hansen, Birger Rylander, Hans Jørgen Ellmann, Hans Hvilsom. I anden række: Wiwi Nielsen, Carsten Laursen, Ole Nielsen, Bent Ahlgreen, Bjarne Nymark, Keld Jørgensen, Bo Oemar Larsen, Michael Øhlenschläger, Ole Post, Dot Sterup, Per Clemmensen, Niels Arentzen, Claus Christensen, Hanne Larsen, Kirsten Hansen og Jan Hammerstrøm. Forrest: Nina Kielland, Dina Berkowitz, Jacob Johnsen, Tina Skouby Larsen, Birgitte Kikkert, Kirsten Christensen samt instruktøren Anette Sundby og uddannelseschefen Svend Westergaard. (Fem var ikke med den dag: Leif Scherbe, Rolf Andersen, Jan Popenda, Ivan Bo Rasmussen og Troels Larsen samt Jette Holm fra Uddannelsesafdelingen.)



Kurt Haagensen, overassistent i Administrationen, og hans frue er her under receptionen flankeret af Ole Herstad (til venstre) og Benny Mortensen. Telegrammet var blandt andet ledsaget af farve-TV og haveparasol. (40 år, 1. juli.)

Afdelingschef **Niels Søgaard** skulle straks prøve sin nye sejlvest, som var blandt gaverne, PEI-chefen Preben Hejberg overrakte. Til venstre ses jubilarens frue. (25 år, 1. august.)



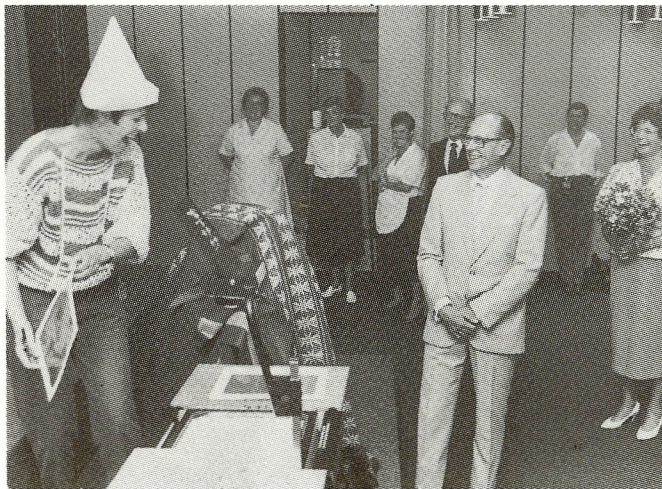
Erik Frydendall, marketingschef i ap radiotelefon, morer sig sammen med sin frue over Preben Lundbergs lykønskningsstale. (40 år, 28. juli.)

Carl Nielsen, salgsleder i lysgruppen, blev sendt ud på æresrunde på budcykel anno 1948 – det år, jubilaren blev lærling hos Philips. Cyklen blev også brugt til at trille gaverne ind på. (40 år, 3. august.)



Afdelingschef **Per Schouenborg** og frue lykønskes af Jørgen Hegelund og Philips Radio-chefen Jørn Slot. (40 år, 29. juli.)

Finansdirektør **Henning Christensen** og frue blev blandt andet hyldet med fællessang, som Merete Petersen præsenterede via overheadprojektoren. (40 år, 12. august.)



Jørgen Schmidt, overassistent i Administrationen, sætter huen på fotostaten, der også bar de øvrige jubilæumsgaver. I baggrunden Ole Herstad og jubilarens familie. (40 år, 26. august.)



Overassistent **Birgit Schwartz Olsen** blev ledsaget af afdelingschef Ole Skrydstrup til receptionen, hvor hun blev modtaget i en flagallé og med morsom fællessang. (25 år, 16. september.)

Navigator'ens »far«, afdelingschef **Finn Hendil**, og hans familie får lykønskingsord med på vejen af Preben Hejberg. (25 år, 1. september.)



Therkild Burkal, funktionschef i Philips Service, er synligt glad for maleriet fra sit 3-årige barnebarn Johan. Her er jubilaren og hans frue sammen med Jørgen Hegelund og Philips Service-chefen Peter Afzelius. (40 år, 4. november.)

En strålende glad 25-års jubilær, montrice **Erna Laursen** er omgivet af sine arbejdskammerater ved receptionen i Jenagade. (25 år, 15. september.)



Lagerforvalter **Urban Christensen** og frue havde en fin 40-års dag på Centrallageret og er her sammen med PCL-chefen Gunnar Dyrstad og Ole Herstad. (40 år, 4. november.)



PHILIPS KUNSTFORENING

Første udstillende kunstner efter sommerferien var maleren Ib Vagn Petersson. Petersson debuterede på kunstnernes Efterårsudstilling i 1943 og er, som det kunne konstateres, naturalist. Det er det åbne landskab, de lukkede skovinteriører og stranden, som drager ham til lærredet. De udstillede billeder viste årstidernes skiften ved Køge Bugt og i Bohuslæn i Sverige, hvor han tilbringer en del af sine ferier.

Samtidig med Ib Vagn Petersson havde vi en udstilling af Jens Peter Nielsen. Jens Peter Nielsen er tilsluttet kunstnergruppen »De Bløde Fragmenter«, som består af syv unge kunstnere, der alle har en tilknytning til det midt- og vestjyske. Jens Peter Nielsen har helliget sig landskabet, og udstillingen viste en række klare og enkle billeder, hvor der var lagt vægt på farvernes stoflighed i motiverne.

I september var der udstillinger af malerne Hans Christian Bøving og Jane Morten.

En karakteristik som udmærket beskriver Hans Christian Bøvings billeder er bl.a. givet af Jørgen Lind, Gutenberghus: »Hans Christian Bøving er som kunstner en blanding af poet og bokser. Et følsomt gemyt med hårdtslående udtryksmåde. Hans billeder har en vældig udstråling og fortæller om et godt øje for det kompositionelle. Det smælder ud af de store lærreder, at her har man en billedkunstner, som forstår forenklingens kunst. Ofte prøver Hans Christian Bøving kræfter med sin yndlingsopgave – at sprænge formatet, at lade bevægelsen fortsætte ud over rammerne. Det giver et enormt drive i hans billeder.«

Jane Morten giver sine billeder følgende ord med på vejen i forbindelse med ophængningen i vore kantiner: »Flygtige sanseindtryk. Spontane øjeblikstemninger – sekunders glød.

Forvandlingen/forgængelighedens fascination – en organisk proces.

En billedflade med farver i konstant bevægelse – farver i vækst. Et kontinuerligt forløb mellem to yderpunkter; farver som heles til figuraktion eller opløses i abstraktion. Et sindsbillede af livsdagen, symboliseret gennem naturen. En grøftkantssituation; i overfladen en illusion om harmoni og idyl – underneden kaos og kampen for at vokse gennem mørket mod lyset.«

I oktober udstillede Jørgen Wendt et udvalg af naturalistiske billeder. De fleste motiver hentet fra Bakken og det bløde sjællandske landskab. Jørgen Wendt er autodidakt med debut på Kunstnernes Efterårsudstilling i 1959. Siden da en række

Philips Idrætsforening vært for næste nordiske sportsstævne

Der skal dystes i damefodbold, skydning, billard og triathlon

Af Aldredo Pedini, formand for Idrætsforeningen Philips

Idrætsforeningen PHILIPS afholder det næste nordiske sportsstævne den 26. og 27. maj 1989.

Gæsterne indlogeres på Globetrotter Hotel og disciplinerne afvikles på Amager – hovedsageligt på Kalvebod fælled og Koklapperne.

Der skal dystes i følgende discipliner, hvor alle medlemmer i idrætsforeningen kan deltage. Hvis I har lyst, kan I henvende jer til en af lederne.

Damefodbold: På Kløvermarkens lilleput-baner med 7 spillere + 1 reserve fra hvert land. Turneringsleder er Tommy Parbst lokal 2480.

Skydning: På skydebanerne på Kalvebod. Der skal anvendes en salonriffel kaliber 22, og hver af de 4 mandlige deltagere får 3 x 10 skud fra henholdsvis liggende, stående og knælende stilling. Turneringsleder John Langhoff lokal 2435.

Billard: 4 herrer skal spille POOL med nummererede baller fra 1-14 i Markmannsgade. Turneringsleder Benny Stistrup lokal 2388.

Triathlon: 4 damer + 3 herrer

udstillinger over det ganske land.

I november har vi haft udstillinger af Harald Bohling-Petersen og Kurt Rasmussen.

Harald Bohling-Petersen er et særdeles kendt ansigt i kunstens verden med udstillingsaktivitet over det meste af Europa. Udtryksmåden er det stille maleri uden de store faldbe-lader.

Til forskel fra Harald Bohling-Petersen er maleren Kurt Rasmussen ikke så kendt, men skal nok blive det. For han er en både original og meget selvstændig kunstner. Nok lidt sær, men på eller anden måde netop psykisk spændende. Man kan ikke se på hans billeder, at han har gået på Akademiet hos Køpche, Aagaard Andersen og Richard Mortensen. Den sidste betød ellers meget for ham. »Morten« var, hvad Kurt Rasmussen kalder for »min professor«!

Kurt Rasmussen lever både selv og i sine billeder i sin helt egen verden. Han maler selvportrætter, ikke for at dyrke sit ego i den forstand, men for at male sindets landskaber og stemninger fra de oplevelser han har i hverdagen.

Som tidligere år er der ingen udstillingsaktivitet i december, men vi er på banen igen i januar.

God jul.

E. Martinus Andersen

(hvoraf 1 fra hvert køn skal være 40 år eller ældre) skal ud i et stræk svømme 300 meter, cykle 18 kilometer og løbe 5 kilometer. Cykling og løb sker på Koklapperne, og sandsynligvis skal der svømmes i hallen på Ole Klokkers vej.

Til stævnets afvikling får vi også brug for hjælp til tidtagning, vejvisere, kontrollanter, pointsberegnere og resultatopgørere + meget mere, hvorfor frivillige hjælpere meget gerne må kontakte undertegnede på lokal 2276 for at tilbyde assistance. Belønningen vil være en invitation til banketten lørdag aften den 27. maj 1989.



Susanne Hansen bragte pokal med hjem fra Tysklands-turneen.

Volleyball-spillere til europæisk turnering

Af Kate Bruun

Traditionen tro sendte Philips København sit bedste (og eneste) volleyball-hold til Tyskland for at forsvare de rød/hvide farver i den internationale Huyskens-Cup.

Turneringen foregik i Siegen, der ligger midt mellem Dortmund og Frankfurt, og blev afviklet lørdag den 3/9-88. Der deltog hold fra hele Tyskland samt fra Holland og Danmark.

Det danske stjernespækkede hold tog af sted fra Hovedbanegården fredag morgen og ankom til Siegen fredag kl. ca. 21. Lørdagens kampe gik over al forventning, når man tager i betragtning, at holdet ikke havde spillet sammen i over 3 måneder. Den gode præstation skyldes ikke mindst vores flotte træningsdragter, der styrkede sammenhold og kampgejst. Det danske hold placerede sig mellem de 10 bedste i det velbesøgte sportsstævne. (Antallet af deltagende hold er redaktionen bekendt!)

Vi modtog rosede omtale fra turneringsledelsen under den officielle middag, især for virkningsfuld og humoristisk support til det vindende team fra Holland.

Søndag gik turen tilbage mod gamle Danmark, hvor vi ankom i samlet flok efter en herlig weekend.

Volleyball-foreningens medlemmer deltager i en lang række sportsarrangementer i sæsonens løb, bl.a. i



Det danske volleyball-hold i deres nye blå/hvide Philips-træningsdragter.

KFIU's mix cup. Det er en lille for-
ening og meget hyggelig. Skulle du
have lyst til at spille volleyball, kan
du kontakte Kate Bruun på lokal
3611.

Squash

Vi er nogle stykker, der er inter-
esseret i at spille squash i Philips
regie.

Squash er en spændende sport, der
kan spilles hele året på en slags in-
dendørs tennisbane.

Squash er på hurtig fremmarch i
hele Europa og har i popularitet over-
halet badminton i flere lande.

Squash kan spilles af alle og på alle
niveauer. Man behøver ikke at være
toptrænet idræts-M/K for at få ud-
bytte af spillet.

Vi har fået et tilbud om leje af
baner i Grøndalscenteret og prisen pr.
deltager vil blive kr. 70 pr. måned for
en time om ugen.

Er du interesseret i at blive medlem
af vor nyetablerede squash-klub,
bedes du kontakte en af nedennævnte
medlemmer:

Kasper Barfoed	lokal 2489
Michael Møller Jensen	lokal 3429
Peter de Vos	lokal 3684

Dobbelt-mestre i håndbold

Philips-pokalen fra 1980 atter i rette
hænder

Af Preben Lundberg

I KFIU's (Københavns Funktionær
Idræts Union) vinterturnering
1987/88 i indendørs håndbold, lykke-
des det Philips herre- og Old Boys-
hold at blive unionsmestre i begge
rækker – en præstation, som ikke
tidligere er overgået Philips, og først
for anden gang i unionens historie.

Først efter 36 meget ofte spændende
og velspillede kampe blev mester-
skaberne bragt i hus, og samtidig kom
PHILIPS pokalen (udsat af Philips i
1980) atter i de rette hænder.

At holdet mangler spillere og af-
delingen medlemmer understreges af,
at ikke færre end 6 spillere var med
til at vinde mesterskabet i begge
rækker – en indsats helt ud over det
sædvanlige.

Vi vil derfor opfordre eventuelle
håndboldspillere og andre med lyst til
motionsbold, til at komme til en om-
gang uforpligtende træning – hver
tirsdag kl. 17.00–18.00 i Den nye Val-
byhal.

Med mesterskabet i hus blev Philips'
1. herrehold udtaget til at repræsen-
tere Unionen ved DDSG & I's (Det
Danske Skytte-, Gymnastik- og
Idrætsforbund) landsmesterskabs-
stævne i de dejlige omgivelser ved
Idrættens Hus i Vejle.

Her mødtes amsmestrene fra hele
landet, hvor mange stiller med bedste
divisionshold. Det blev da heller ikke
til nogle sejre i den indledende pulje,
men flere spændende kampe med gode
oplevelser som er med til at udbygge
sammenholdet spillerne imellem.

Tak

Til alle – og specielt dem, jeg ikke har
kunnet takke personligt – vil jeg sige
tak for et uforglemmeligt 40 års jubi-
læum. Tak for gaven, som jeg glæder
mig til at gøre brug af.

T. Burkal

Tak til alle kolleger, som var med til
at gøre mit 40 års jubilæum til en
oplevelse som min familie og jeg sent
vil glemme. Tak for alle hilsener og
gaver.

Carl Nielsen

En stor tak til alle på Philips, som var
med til at gøre den sidste dag til en
festdag for mig, og som jeg vil huske
længe.

Harry Lykkegaard

Hjertelig tak til alle, der med hilsener
og gaver var med til at gøre mit 25 års
jubilæum til en festlig dag.

Guri Sølyst

Den 1. august blev mit 25 års jubi-
læum hos Philips fejret. Det blev en
festlig dag og hermed vil jeg gerne
sige tak til alle for al opmærksomhed
og flotte gaver.

Niels Søgaard

Hjertelig tak til de mange, der på
forskellig vis var med til at gøre min
40 års dag hos Philips aldeles ufor-
glemmelig. Tak for de dejlige gaver og
ikke at forglemme: Tak til de kolleger,
som gjorde hele forarbejdet. Jeg vil
også gerne her sige tak til såvel
idræts- som personaleforening. Tak
allesammen.

Kurt Haagenesen

Tak for alle de dejlige gaver, jeg mod-
tog på min jubilæumsdag samt for en
forygende god promenadekoncert.
Det blev en dag, jeg aldrig vil glem-
me.

Birgit Schwartz Olsen

Hjertelig tak for en uforglemmelig 40
års fest.

Erik Frydendall

Tak til alle, som på den ene eller
anden måde bidrog til at gøre min 40
års jubilæumsdag til en uforglemme-
lig oplevelse for mig og min familie.

Jørgen Schmidt

En hjertelig tak til alle, der gjorde
min sidste arbejdsdag, hvor mange
minder fra 47 år i Philips kom frem,
til en festlig og hyggelig oplevelse.

Walther Pilegård

Hjertelig tak til alle, der bidrog til
den festlige fællesafslutning på vor
ansættelse hos Philips. Tak for hilsener,
besøg, gaver, blomster etc. Det
var en uforglemmelig dag for os alle
tre.

Agnete Dahlmann

Inger Brockmann

Otto Heimark

Tak for 29 års godt samarbejde med
mange kolleger på vore forskellige
lageradresser – og tak for en hyggelig
afslutning.

Arne Kofod

At en jubilæumsdag er noget ganske
særligt, vidste jeg fra før, men at det
kan blive så festligt som min 40-års
dag, var en meget glædelig oplevelse.
Tusind tak til alle, der var med til at
gøre dagen uforglemmelig for mig og
min familie.

Henning Christensen

Hjertelig tak til alle, der med hilsener
og gaver var med til at gøre mit 25-års
jubilæum til en dejlig og festlig dag.
Endnu en gang tak, tak for de dejlige
gaver og blomster.

Erna Laursen

Det indre marked – en udfordring

**Et nyt seminar,
Futura -92, har set
dagens lys hos Phi-
lips Components i
november**

**Af Kurt Andersen og
Jette Holm**

For at blive bedst mulig rustet til at møde de udfordringer, som det indre marked i EF fra 1992 vil medføre på det danske marked, afholdt Philips Components i dagene 10.-12. november et firmaseminar »FUTURA -92«.

Formålet med et sådant seminar er at gøre samtlige medarbejdere bedre til at behandle de fremtidige problemer i dagligdagen.

Nogle af de større forandringer, man kan forudse, er f.eks.:

- Ændret infrastruktur på det danske marked.
- Større international konkurrence.
- Øget varemobilitet over grænser.
- Krav om europæisk prisfastsættelse.
- Internationale nøglekunde-kontrakter.

Måden, et Futura-seminar tackler fremtiden på, er, at man starter seminaret, når kalenderen viser primo 1989. Fra dette tidspunkt og frem til 1992 danner seminaret en naturtro baggrund for selskabets drift både med hensyn til afsætning, budgettering, omkostningskontrol, markedsudvikling og organisationstilpasning. Dette tidsforløb på mere end 3 år er i seminarsituationen opdelt i 7-8 perio-

der, hvoraf nogle er på 3 måneder og andre et halvt år. Dette medfører, at man under seminaret skal arbejde med 2 kalendere, den fiktive på 3 år samt den reelle på 2 døgn.

Der er ikke formuleret opgaver direkte til de 7-8 perioder. Man udarbejder sin gruppes/selskabets handlingsplan ud fra de givne informationer.

Medarbejderne er opdelt i de grupper, de normalt tilhører i selskabet. De informationer, der danner baggrund for de 7-8 perioder, er så tæt på den virkelige situation som muligt. Derfor gælder det, at jo bedre forberedelsen og baggrundsmaterialet er, jo bedre seminar.

Hvordan gik det?

Fra starten af seminaret var deltagerne opdelt i 3 kompetanceniveauer:

- Sort = størst kompetance
- Blå = middel kompetance
- Rød = mindst kompetance

Seminaret var opbygget på den måde, at langt fra alle informationer uddeltes til alle niveauer. Resultatet var da også, at rødt niveau meget hurtigt følte, at de fik for lidt at vide. Undervejs opstod der derfor spontan dannelse af tværororganisatoriske arbejdsgrupper, hvorfra der kom virkelig gennemarbejdede løsningsforslag.

Det er givet, at løsninger af større strukturproblemer f.eks. i 1990-91 kun kan blive i form af råskitser, men det er uhyre sundt at gennemdebattere den type opgaver. De mange og velbegrundede løsningsforslag vil danne grundlag for de fremtidige tilpasninger, der vil blive krævet.

Indlæringsmetoden med selv at finde problemløsninger i stedet for at

være mere eller mindre passiv deltager i envejsundervisning viste sig at være særdeles motiverende.

Udpluk af tilbagemeldinger

- Lad os udvikle løsningerne på de opgaver, vi lavede, da disse sagtens kan blive virkelige.
- Vi lærte, at vi skal bruge ledelsen noget mere.
- Arbejdsopgaverne var så realistiske og motiverende, at det var svært at skelne mellem seminar og virkelighed.
- Vi har fået en masse nye input og ideer med hjem, og det skal bruges.
- Det er snyd, når medarbejderne kun får halve eller kvarte oplysninger.
- Arbejdet med de stillede opgaver kan blive vældig brugbart og nyttigt ved tacklingen af de kommende års problemer.
- De løsninger, vi fandt frem til, kan vi bruge til at forebygge fremtidigt kaos.
- Positivt at tale om fremtiden, når alle deltog.
- Man kunne eventuelt anvende dette seminar til at teste, hvor effektiv og operativ en ny organisation vil være, før den træder i kraft.
- Vi kan bruge Philips Components' idégrundlag som udgangspunkt ved fremtidige samtaler om mislykkede eller fejlagtige handlinger.

Hvad kan vi bruge det til?

Det er nok fornemmelsen hos de fleste, at den strøm af ideer og tanker, der fremkom på dette seminar, kan blive af meget stor værdi, hvis vi forstår at følge op, strukturere og videreudvikle disse.

Man vil nok umiddelbart synes, at både forberedelsen og udførelsen af dette seminar er ret tidskrævende. Det kan dog meget vel vise sig at være langt den hurtigste vej til en virkelig god planlægning af fremtiden.

Futura 92 vil også være interessant for andre grupper. Ved henvendelse til Jette Holm i Uddannelsesafdelingen kan interesserede få en detaljeret gennemgang.

Der arbejdes hektisk og tværororganisatorisk. Mon afleveringsfristen er overskredet?



PHILISKOPET

UDGIVET AF

PHILIPS INDUSTRI OG HANDELS A/S

Prags Boulevard 80, 2300 København S.

Redigeret af:

Henning Bjerno (ansvarhavende).

Lay-out:

Steen Poulsen.

Bladudvalg:

Kate Krog, John Jensen, Jørgen Jensen,
Kurt Bøje Petersen, Jacob Johnsen, Alfredo Pedini,
Ulla Krogh Laursen og Lena Tolstrup.

Næste nummer udkommer

i marts.

Stof må være redaktionen i hænde senest
den 15. februar.