

Medarbejdermøde i Philips Konsument Elektronik



Den 5. januar i år holdt Konsument Elektronik fyraftensmøde på Industrigården. Det hidtidige Radio og Service er pr. 1. januar 1993 lagt sammen under navnet Philips Konsument Elektronik, og den nye afdelings medarbejdere fik her en fælles orientering om afdelingen og dens produkter.

Jan Herrig og Dennis Nielsen så tilbage på udviklingen i 1992 – som var præget af stagnation på markedet – og kiggede fremad med forsigtig optimisme. Målene for 1993 blev præsenteret, ledsaget af konkrete planer for at nå dem. Derefter tog produktcheferne over og fortalte om udviklingen for de enkelte produktområder.

Hele afdelingen er her fotograferet i pausen med produktcheferne i forgrunden. Aftenen bød som et ekstra raffinement på islag på hjemturen. Så man kan roligt sammensfatte den vellykkede aften med, at alt gik glat.

Vagtskifte på PCL

Den 4. januar i år overtog DFDS Logistikcenter driften på Philips Centrallager, PCL. Samtidig overgik 40 Philips-medarbejdere til DFDS. Vores tekniske afdeling, S-lageret og armaturmonteringen fortsætter på adressen på lejebasis. Også Impex fortsætter på adressen og udvider endda sine aktiviteter. Fremover vil Impex være selskabernes repræsentant på stedet og stå for formidling af kontakten mellem Philips og DFDS. Endvidere vil Impex være kontrolfunktion for logistik, økonomi, lagerbeholdning, forsendelsesrutiner m.m.

Gunnar Dyrstad



Gunnar Dyrstad overdrager her nøglerne til Sven Brunsted fra DFDS – naturligvis sammen med et »Philips er Kvalitet«-nøgleskilt.

PHILISKOPET

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

Redaktion:

Jannik Bo Rasmussen,
(ansvarshavende),
telefon 32 88 23 64.
Helle Bencke,
telefon 32 88 23 65.
Henning Bjerno
telefon 32 88 23 69.
Lena Tolstrup,
telefon 32 88 24 07.
Ole Wulff,
telefon 32 88 37 88.

Vinderne af Philiskopets julekonkurrence

713 læsere deltog i julekonkurrencen, og de fleste havde fulgt med i Philips Elapparat's reklamespots på TV og gættet den rigtige løsning:

F-H-J-I-G-A-C-B-E-D.

De 5 førstepræmier gav som gevinst frit valg mellem samtlige 10 produkter i konkurrencen. Vinderne blev:

Kirsten Ankersen,
Økonomiafd.

Kurt Møller Nielsen, PTV

Preben Rasmussen,
Økonomiafd.

Ulla Bergholt, Lys, Brøndby

Lars Sigvard Madsen, PRKI

De 5 vindere af gavekort på 200,- til personalebutikken:

Else Rasmussen, PRKI, M-SPS

Inger Møller Jørgensen,
Lønningskontor

Gunner Bækgaard, PTV

Ester Jensen, pensionist

Kim Gyldmark, PTV

Vi ønsker de heldige vindere til lykke!

Velkommen til en ny årgang



Så tager vi hul på Philiskopets 38. årgang. Det er samtidig mit første nummer som redaktør, idet Henning Bjerno efter 25 år på posten har givet den videre til mig ved årsskiftet. At Bjerno stadig er aktiv medlem af redaktionsudvalget, kan vi så kun være glade for.

Jeg har benyttet mig af lejligheden til at indføre en forsigtig modernisering af bladets lay-out. Som det fremgår, er Philiskopet nu i fire spalter i stedet for tre, hvad der giver mere luft på siderne og større lay-out-mæssige friheder i forbindelse med illustrationer. Samtidig er vi gået over til nye skriffter: overskrifterne og teksterne er sat med henholdsvis Gill og Garamond. Disse skriffter er både læsevenlige og tidssvarende og er også den nye Philips-standard, som i første omgang vil blive brugt i de forskellige selskabers annoncer.

Jeg synes selv, at moderniseringen kunne ledsages af et nyt navn til bladet, som efterhånden har heddet Philiskopet i omkring 30 år. Jeg er

godt klar over, at jeg her rører ved et omtåleligt emne – og at det nok så meget er din mening der tæller. Hvis vi skal givet bladet et nyt navn, skal det i hvert fald være godt! Inden jeg kaster mig ud i en idékonkurrence blandt læserne, vil jeg meget gerne høre din mening om denne sag – om du mener, vi fortsat skal hedde Philiskopet, eller om du eventuelt har en idé til et nyt navn.

Hvad indholdet angår, har jeg ikke planer om at lave revolutioner, men ønsker at fortsætte linien med at lave et personaleblad, som både omtaler vores produkter, vores afdelinger og selskaber og vores medarbejdere – store og små nyheder mellem hinanden – og som rummer en åben meningsudveksling på tværs af Philips Danmark.

Som enhver anden nystartet i et job har jeg selvfølgelig gjort mig mine tanker om fremtidige rubrikker og stofområder. Overskrifterne på disse tanker hedder:

* Produktomtaler i form af fx en oversigt over hovedprodukterne fra én produktdivision ad gangen.

* Medarbejdere i dagligdagen, som fx en reportage fra eller et portræt af en enkelt afdeling.

* »Klip fra det store udland« – oversættelse af interessante artikler fra Philips' internationale blade (Philips News m. fl.)

Vi er i øjeblikket nede på fem medlemmer i redaktionsudvalget, hvad der helt klart er i underkanten. Planen er at udgive i alt seks numre her i 1993, og både for at fordele arbejdet med at producere stof til bladet og for at sikre en alsidig dækning af Philips Danmark A/S vil vi gerne have et eller to medlemmer mere. Hvis du kan lide at skrive og har lyst til at sætte dit præg på Philiskopet, så ring til mig på lokal 2364 eller kom forbi – jeg sidder i stuen nord på Industrigården.

Jannik Bo Rasmussen

Ledelsen for Industrial Electronics divisionen besøger Danmark

Det nye IE Holding fungerer som en slags bestyrelse i den nye struktur i Produktdivision IE (Industrial Electronics). Cheferne fra IE Holding besøgte fredag den 8. januar henholdsvis PTV, der er et såkaldt Operating Company i det nye IE, og Philips Elektronik Systemer, der er et såkaldt Support Company. IE Holding var repræsenteret af Dick van den Akker og Jan van Kuijen, der begge har titel af managing director IE. Desværre var den øverste chef, Fred Bok, forhindret i at komme på grund af sygdom.

Ny status for PTV

Preben Hejberg var vært for besøget i Brøndby om formiddagen, som indledtes med et møde med samtlige ledere, hvor de to IE Holding-direktører forklarede formålet med den nye struktur i IE. »Tiderne har ændret sig«, som det blev sagt. »Nøgleordet for fremgang og succes vil fremover være kundetilfredshed. Dette opnår man kun, når de enkelte virksomheder er i stand til at forstå kundernes behov og reagere hurtigt på dem. Specielt i den professionelle sektor ønsker kunderne

i stigende grad individuelle løsninger eller endda nøglefærdige løsninger. Dette kan være vanskeligt at håndtere for de små virksomheder, som IE typisk består af, i den komplekse Philips-struktur. Løsningen har derfor været at give IE virksomhederne det fulde ansvar for deres forretningsområder, inklusive salget i de forskellige lande, næsten som det er tilfældet med de (store) produktdivisioner«. Det blev dog samtidig understreget, at alle IE's virksomheder stadig er en del af Philips, og som følge deraf skal overholde de regler og normer, som gælder for alle andre Philips selskaber. Selvfølgelig!

Medarbejdermøde på Gården

Om eftermiddagen besøgte IE Holding-direktørerne Philips Elektronik Systemer på Prags Boulevard, hvor Klaus Ebbe var vært. Samtlige medarbejdere fra PES var indkaldt til mødet og repræsenterede ni »Operating Companies«. De sidste års resultater for IE på verdensplan blev gennemgået, og med dette som udgangspunkt blev de tanker og

planer, som har ført til den nye organisation, fremlagt. De enkelte Operating Companies' omsætning og resultater blev præsenteret med enkelte bemærkninger om deres nuværende situation.

Jan van Kuijen benyttede lejligheden til at fremhæve, hvor vigtigt der er med kundetilfredshed og høj kvalitet, og at

ISO 9001 er en nødvendighed, hvis man fortsat vil gøre sig gældende. Der var herefter lejlighed til at stille spørgsmål, hvilket mange benyttede sig af. Umiddelbart herefter var der et møde med ledelsen i Philips Elektronik Systemer, hvor en del emner blev uddybet, og den fremtidige samarbejdsform diskuteret.



Dick van den Akker, managing director IE, overrækker Preben Hejberg et diplom, som markerer den formelle oprettelse af Philips TV Test Equipment AIS som et »Operating Company« i produktdivisionen Philips Industrial Electronics BV (IE).



Ved mødet med Philips Elektronik Systemer den 8. januar havde det nye IE Holding for første gang lejlighed til at besøge en national organisation. I forgrunden ses fra venstre Klaus Ebbe, Jan van Kuijen og Dick van den Akker.

Centurion-proces- sen fortsætter...

Som jeg tidligere har slået fast, er Centurion meget andet end bare omstruktureringer. Det er også en proces der skal skabe en levende firmakultur, hvor vi alle er engageret i at ændre vores måde at arbejde på og vores syn på arbejdet.

Den nordiske ledelsesgruppe har bedt Henning Friis om at tilrettelægge et Ledelsesudviklingsprogram i 1993. Den første del bliver i form af et Centurion program i dagene 25.-27. marts, med omkring 60 deltagere fra de nordiske lande. Der vil her blive sat fokus på emner som:

- * resultaterne af klimaanalyse- og kunderelationsstudiet
- * forandringsledelse
- * kvalitet og kvalitetssikring
- * de vigtigste indsatsområder i 1993.

Denne workshop vil blive fulgt op af en proces for ledelsesudvikling, idet resultatet af vor klimaanalyse viste, at også lederne trængte til et brush-up. Workshop'en får omkring 20 deltagere fra alle selskaber i Philips Danmark A/S. Processen vil i 1993 omfatte tre workshops à to dage med hovedoverskrifterne Målorientering, Philips Quality og Motivation.

Dette vil blive fulgt op af en mere systematisk efteruddannelse af medarbejderne. Den samlede proces skal sikre, at vi får opbygget den Philips-kultur, vi har sat som mål. Og det skal ske på en måde, så alle – chefer og medarbejdere – føler sig overbevist om, at der er sammenhæng i processen.

Willy Goldby

Nye danske Philips-håndbøger

I januar udkom den helt nye Philips Lederhåndbog. Den indeholder en lang række oplysninger, som er nyttige eller nødvendige for ledere i de danske Philips-selskaber og afdelinger – uanset om man arbejder på Industrigården, i Jenagade, i Brøndby eller et andet sted i Danmark.

Bogen er ment som lederens opslagsværk og informationskilde, og fastslår Philips' mål og holdninger inden for ledelse og udvikling af de menneskelige ressourcer. Desuden beskriver den en række procedurer for den forretningsmæssige ledelse.

I nær fremtid udsender vi desuden en ny Medarbejderhåndbog og en Intern Kontrol Manual – førstnævnte til alle danske Philips-medarbejdere. Tilsammen erstatter de tre bøger den hidtidige orga-

nisations-håndbog (den såkaldte »jern-håndbog«), som ikke længere vil blive vedligeholdt.

Philips leverer video til flypas- sagerer

Det hollandske luftfartsselskab KLM begynder i marts at indbygge personlige videosystemer i sin flåde af internationale fly efter at have underskrevet en kontrakt på 75 millioner Gylden med Philips Consumer Electronics.

Mens passagererne i øjeblikket kan se centralt kontrollerede film eller nyhedsudsendelser, vil det nye Philips Airvision system i fremtiden gøre det muligt at vælge frit mellem otte videokanaler. Disse viser afvekslende programmer – fra film og dokumentarudsendelser til sports- og nyhedsprogrammer. Passagererne kan vælge mellem et antal sprog, og der vises desuden en kanal, som til enhver tid viser flyets nøjagtige position. Systemet vil blive installeret i alle KLM's Boeing 747 langdistancefly og i et antal MD11 fly. I første omgang installeres det kun på business class, men i september vil KLM beslutte om det også skal installeres på turistklasse i samtlige fly – dette afhænger af resultatet af en test, hvor der er monteret videosystemer ved alle sæder i et enkelt forsøgsfly.

Det projekt, Philips har skrevet kontrakt på, vil være afsluttet i sommeren 1994. Kontrakten blev på Philips' vegne underskrevet af H. Bodt, som er formand for Consumer Electronics produktdivisionen.

– uddrag af artikel
i Philips News nr. 1, 1993.

Det skrev vi for -

Redigeret af Lena Tolstrup

- 40 år siden

Hollands-hjælp:

I anledning af naturkatastrofen i Holland har Philips A/S tilstillet den hollandske legation en check på kroner 10.000,00. Beløbet er til dels indsamlet blandt personalet og kan opdeles således:

Bidrag fra kontorpersonalet hos Pope A/S, Philips A/S og tilsluttede selskaber:	kr. 1.144,95
Kontorpersonalet på Philips A/S' fabrik:	kr. 500,41
Arbejdere på Philips A/S' fabrik:	kr. 1.192,97
Pope A/S' bidrag:	kr. 2.000,00
Philips A/S' bidrag:	kr. 5.161,67
I alt	kr. 10.000,00

Fra den hollandske legation har PHILIPS A/S modtaget følgende takkeskrivelse:

»Herved vil jeg gerne takke for Deres storartede bidrag til fordel for de af oversvømmelserne ramte hollændere. Beløbet ad kr. 10.000,00 vil blive videre sendt til hjælpekomiteen i Holland. Jeg ville være Dem megen forbunden om De kunde overbringe min hjertelige tak til alle som har bidraget til dette beløb«.

G.P. Luden,
nederlandsk minister.

- 25 år siden

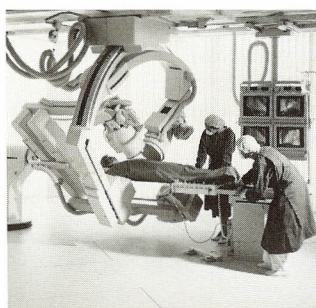
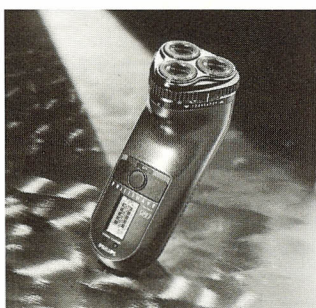
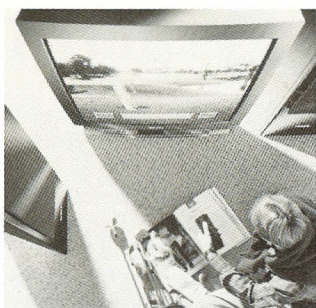
Philips Radio har lagt stor vægt på at give radioforhandlere en grundig orientering om farve-TV. Ved starten i august afholdtes møder i de egne af landet, hvor farvesignalerne dengang kunne modtages. I forbindelse med vin-

terolympiaden blev der tale om landsdækning, og forhandlerne fra de øvrige egne blev sammen med deres butikspersonale inviteret til en orientering om farve-TV's problemer og salgsmuligheder.

- 10 år siden

Udstillingen Mikrodata '83 i Bella Centret 2. til 5. februar blev en publikumssucces. Interessen for mikrocomputere er stor, lige fra skoleelever til topfolk indenfor erhvervslivet. Philips Datasystemer havde en stand på udstillingen, og den var velbesøgt fra start til slut. Philips viste for første gang i Danmark et nyt kontormikrosystem, samt at de sidste nye tekstanlæg er forbedret for TELETEX, som tages i brug fra 1. januar 1984. Det bliver afløseren for telex.

Aktiviteten i Philips Danmark A/S i 1992



Det samlede salg for Philips Danmark A/S faldt i 1992 med 19 procent til 1.577 millioner kroner. På sammenlignelig basis er nedgangen dog kun 9 procent, idet 1991-omsætningen indeholdt salg af komponenter, som nu faktureres fra Philips i Sverige.

Hjemmarked på niveau med året forud

Salget på hjemmemarkedet blev på niveau med 1991. For vore konsumentvaredivisioner var det negativt påvirket af forbrugernes tilbageholdenhed. De professionelle divisioner mærkede industriens manglende investeringslyst. Imidlertid var der positive meldinger om aktiviteten blandt andet i lysdivisionen og i salget af Philipshave og bånd m. v.

Eksperten faldt

Eksperten fra vore to fabrikker blev 23 procent mindre end året forud. Trods dårlige konjunkturer på verdensmarkedet formåede Philips TV Test Equipment A/S at holde sit salg til eksport-markederne på samme niveau som året forud. Derimod var den hårde konkurrence såvel på pris som produktkoncept for vore mobiltelefoner medvirkende til, at Philips Radio Kommunikations Industri A/S gik ud af året med en betydelig lavere produktion end i 1991. Heller ikke navigator-salget levede op til forventningerne og markedsføringen af satellit-kommunikationsproduktet »Philips Safecom CL« blev standset, da det var langt mere kompliceret at færdigudvikle og sælge end først antaget. Vor armaturmontering fik det største salg af parklygter i 11 år.

Nedgang i beskæftigelsen

Omlægning og effektivisering af vore produktioner og omstrukturering af de øvrige aktiviteter har bevirket en nedgang i beskæftigelsen, som ved årets slutning lå omkring 850 medarbejdere.

De samlede aktiviteter (i mill. kr.) ser således ud:

	1992	1991
Totalaktivitet	1.577	1.946
Fordelt på hjemmemarked	1.118	1.352
Ekspertmarkeder	459	594

De økonomiske resultater foreligger endnu ikke, men vi kan allerede nu oplyse, at 1992 blev et utilfredsstillende år. De endelige tal vil blive præsenteret efter bestyrelsesmødet i slutningen af april.

Forventningerne til 1993

Forventningerne til det nye år er lysere på det økonomiske område, blandt andet på baggrund af de beslutninger der tidligere er meddelt om mobiltelefon-produktionen og de øvrige aktiviteter i PRKI. Når vi taler om omsætning, må vi erkende, at vi lever i et hårdt erhvervs-klima, hvor der kun er få tegn på, at en økonomisk bedring er på vej. Det betyder også, at vore forventninger til udvidelse af salget i 1993 er beherskede. Vor store fordel ligger i det nye år i et styrket produktprogram i flere af divisionerne samt i en mere slagkraftig organisation og med meget motiverede medarbejdere.

Willy Goldby

Philips Konsument Elektronik A/S

I 1992 forsvandt firmabetegnelsen »Philips Radio A/S«, som gennem flere årtier har været rammen om radio/TV-aktiviteterne herhjemme. Som led i ændringerne i den internationale concern var markedsføringen af audio- og videoprodukter allerede i 1991 herhjemme blevet lagt sammen med mobiltelefoner, telefax, trådløse telefoner, person søgere, sprogsystemer og baggrundsmusik. Det var derfor relevant at finde et dækkende fællesnavn. Det blev »Philips Konsument Elektronik A/S«, som pr. 1. januar 1993 tillige omfatter aktiviteterne i det hidtidige »Philips Service A/S«.

For Philips Konsument Elektronik A/S under et blev året utilfredsstillende. Det skyldes en generel tilbageholdenhed hos forbrugerne, og selv om vi igen formåede at forsvare vor betydelige markedsposition på de tunge produktområder, blev et mindre salg end forventet også årsag til et økonomisk utilfredsstillende resultat.

Vision

I Vision-gruppen, som er fællesnævner for TV, satellit-systemer, Camcordere og videobåndoptagere, var året præget af væsentlige nyhedsintroduktioner, som også medførte

sig fik en fin modtagelse. For farve-TV var det specielt de nye apparater med de mere kontrasterige Black-line S billedrør og modeller med den næsten flimmerfrie 100 Hz Digital Scan teknik. Der var stor interesse for de nye Turbo Drive videobåndoptagere, som havde verdenspremiere foreløbig med modeller i stereo/HiFi.

Audio

Audio-gruppen introducerede et digitalt HiFi system med digitale højttalere og digitale forforstærkere. Det er et koncept, som aldrig er set tidligere, og fagpressen var da også skeptisk på forhånd, men har nu helt ændret standpunkt. Vi har her virkelig et højteknologisk produkt. Trods disse nyintroduktioner er vi dog fortsat utilfredse med vor position på markedet. Det venter vi vil udvikle sig positivt i 1993, når vi – lidt forsinket – kommer med det nye »Digital Compact Cassette«-system. Et andet bidrag til bedre resultater ventes at blive CD-Interactive og Photo CD, der kom på markedet i efteråret, men som først i 1993 vil blive solgt i større antal. Disse produkter sammen med et bredt program i transportabelt udstyr, de såkaldte mini-/midi-anlæg

og de større Hi-Fi-anlæg, danner baggrund for positive forventninger til det nye år.

Communication Systems

Salget af mobiltelefoner var igen i 1992 præget af en hård priskonkurrence, specielt i årets sidste halvdel, men vi opnåede stort set uændret andel af markedet. De nye GSM-modeller er så småt ved at vinde indpas og danner baggrund for gode forventninger til 1993, hvor Philips bringer flere nye modeller i såvel NMT som GSM på markedet. Der er foregået en stor salgsindsats for OPS-person søgere, der blev introduceret i midten af året, og vi kunne allerede ved årets afslutning glæde os over at være blevet markedsleder. Philips trak sig herhjemme ud af PC-markedet, og vi koncentrerer nu vor aktivitet inden for det hurtigt voksende telefax-marked, hvor vi har et interessant produktprogram, og i trådløse telefoner til det traditionelle telefonnet, hvor blot en enkelt model skabte et betydeligt salg på dette nye område. Også her er der grund til at vente sig en interessant udvikling.

Interactive Media Systems

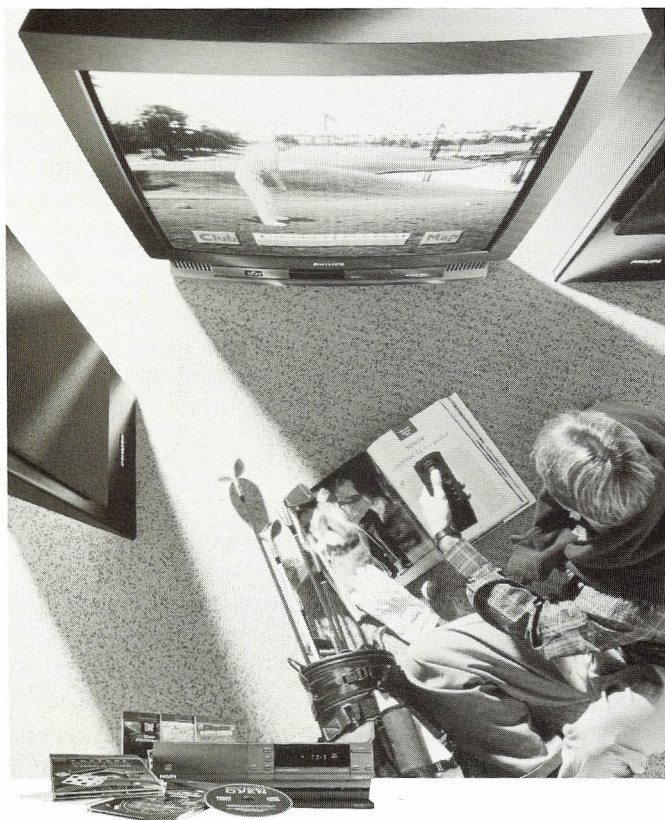
I afdelingen for »Interactive

Media Systems« kan året betegnes som en succes på alle områder. For eksempel installerer vi et nyt system med lyd-reklame og musiksystemer i 320 Super-Brugser. Ideen med lydreklame er blevet meget positivt modtaget i mange brancher. Vi havde henvendelser for eksempel fra apoteker, posthuse og det svenske Systembolaget. Vi har derfor håb om at blive storleverandør af lydsystemer, musik, lydreklame, TV-overvågning og forskellige former for intern og ekstern kommunikation og ikke mindst serviceaftaler. Denne afdeling har i øvrigt ansvaret for salget i hele Norden og sidder i dag som rådgivere for de fleste kæder i de nordiske lande inden for dagligvare, beklædning, benzinselskaber og byggemarkeder m. v.

Fremtiden

Philips Konsument Elektronik A/S står meget stærkt rustet på produktområdet, og vor markedsføringsorganisation er i årets sidste måneder blevet effektiviseret yderligere, så på trods af et fortsat svagt marked forventer vi både salgsmæssigt og økonomisk et godt 1993.

Jan Herrig



Digital Compact Cassette systemet er udviklet med henblik på at afløse det kendte kassettebånd. Her præsenteres det af produktchef Ole Wernberg.

CD-Interactive - det nye system til undervisning, leg og spil. Kan også afspille CD- og Photo CD-plader.

Philips Lys A/S

På trods af lav aktivitet i byggesektoren og en skærpet konkurrencesituation generelt blev 1992 et meget tilfredsstillende år for LYS med et salg over sidste år.

Storebælt

Året blev præget af en lang række spændende projekter. Et af de mere markante – selv om installering først sker senere – er levering af et af vor til dato mest komplekse projekter, nemlig »Belysning til indikation af flugveje til Storebæltstunnellerne«. I alt blev leverancen på ca. 600 flugvejsarmaturer forsynet med PL-S 7 og 9 W lavenergilamper produceret efter ISO 9001 kvalitetsnormer.

»Parken«

Et andet projekt, som ikke alene er »set« i Danmark, men også i mange andre europæiske lande, er lyset i »Parken« – Danmarks nye nationale stadion.

Da man i projektfasen kom til lysanlægget, var det fra »Parken«'s side klart, at det skulle være et anlæg på højde med de bedste i Europa. Derfor faldt valget på Philips Arena Vision-projektører, der også benyttes på de store stadions i Italien, Spanien m. m. Med alle 192 projektører tændt er lysniveauet horisontalt 1700 lux eller godt tre gange mere end i det gamle anlæg.

Helios-parklygten

Sidste år blev omtalt en nyudviklet »Helios«-parklygte, der er designet af stadsarkitekten i København. Parklygten, som kan forsynes med en QL-lampe med en levetid på 60.000 timer, pryder med sit elegante design efterhånden mange af de smukke gamle pladser i København. Men også den moderne arkitektur passer Helios-lygten fint til. Et godt eksempel på dette er det store byggeri i Tuborg havn, hvor denne parklygte er opsat mellem træerne i alleen, der fører ned gennem bebyggelsen. Også uden for København er Helios faldet i smag. Gågaden i Hillerød, på torvet i Grenå og foran det nye kulturhus i Vejle er andre eksempler på smukke anlæg.

På gade- og vejbelysningsområdet har flere kommuner fået

øjne på de muligheder for energibesparelse, der ligger i at renovere eksisterende anlæg. Dette har bevirket et godt salg af vore vejbelysningsarmaturer, hvor vort brede program af effektive armaturer med spejloptik passer til enhver vejgeometri.

På markedet for indendørs belysning sætter den lave byggeaktivitet sine stærke begrænsninger for markedsmulighederne. Til gengæld konstateres også her en stigende interesse for at opnå besparelser i energiforbruget ved at renovere ældre belysningsanlæg. Dette har den nye højfrekvensteknik muliggjort samtidig med, at der opnås en øget komfort. Inden for dette område konstaterede vi nu en positiv udvikling i salget. På lyskildesiden blev salget ligeledes tilfredsstillende med en positiv udvikling i salget af traditionelle glødelamper. De senere års intensive bearbejdning af dagligvaremarkedet og gennemførelsen af omfattende reklame- og markedsaktiviteter gav resultater i form af øget andel inden for denne sektor.

Lavenergilamper

Men også indenfor elbranchen noteredes et pænt salg

af især lavenergilamper, hvor den nye elektroniske PLC 9 W med lille sokkel blev et godt supplement til programmet. Desværre medførte leveringsproblemer, at salgsmulighederne i første del af året ikke kunne udnyttes fuldt ud. En lyskilde, som har ført en mere tilbagetrukket tilværelse – White SON – kom for alvor frem i »lyset«. Mange gamle gaslygter i København er blevet forsynet med denne lyskilde, bl. a. dem på Amalienborg Slotsplads samt i de tilstødende gader, ligesom det er tilfældet i tidligere omtalte byggeri i Tuborg Havn. Men den blev også valgt som den ideelle lyskilde til de gamle smedejernslygter, der indgik i den folkegave, der blev givet til regentparret i anledning af sølvbrylluppet. White SON kaster nu med sit varme lys og gode farvegengivelse et behageligt skær over alleen, der fører op til Fredensborg Slot.

Autolamper

Indenfor området autolamper introducerede vi i efteråret en spændende nyskabelse – H4 Gold – halogenforlygtelampe med gulligt lys. Gennem en avanceret multilayer-teknik er det lykkedes at få en halogenforlygtelampe, der lyser 20 %

stærkere end de hidtil anvendte gule halogenlamper. H4 Gold blev introduceret ved en omfattende kampagne og fik fra starten en fin modtagelse. Flere og flere biler ses da også med »gule lygter«. På batterimarkedet kan vi glæde os over fortsat fremgang. Omfattende kampagneaktivitet bl. a. i TV skabte øget interesse for vore produkter især i dagligvarebranchen.

Fremtiden

For 1993 må vi forvente, at aktivitetsniveauet i samfundet fortsat vil være neddæmpet men på den anden side også, at interessen og behovet for energibesparende belysningsprodukter vil stige. Fra flere forskellige instanser vil der blive gjort en kraftig indsats for at oplyse om nødvendige energibesparende foranstaltninger, og her står vi stærkt. Ikke mindst med et program af lavenergilamper, der fortsat gennem intensiv produktudvikling giver lovende salgsmuligheder men også indenfor armaturområdet med videreudviklingen af højfrekvensteknikken. 1993 kan trods alle negative tendenser blive året, hvor disse produkter for alvor vinder frem.

K.W. Nielsen



»Parken« ophyst med ArenaVision-projektører under åbningskampen mod Vesttyskland sidste år.

Philips Elapparat A/S

Markedet for elektriske produkter til personlig pleje og husholdning viste i starten af 1992 en solid vækst, men denne blev senere på året afløst af en stagnation, således at 1992 endte med en beskednen fremgang sammenholdt med 1991.

Philips Elapparat fulgte stort set markedsudviklingen og opnåede en moderat fremgang i forhold til 1991 og bevarede dermed sin position som den største udbyder på markedet.

Philishave
Shavere udgjorde et af de få



Philishave's andel af det totalmarkedet blev forøget kraftigt i 1992.

egentlige lyspunkter i 1992, idet der var en markant vækst i det totale antal shavere samtidig med, at en stadig voksende andel af disse shavere er opladelige. En kombination af en helt ny reklamestrategi og en mere aggressiv salgsindsats i detailledet resulterede i, at Philishave's andel af det totale shaver-marked blev forøget kraftigt i 1992, og vor dominerende position blev yderligere cementeret.

En næsten tilsvarende forbedring blev opnået i markedsandelen for ladyshavere, hvor totalmarkedet i 1992 stort set var uforandret i forhold til året før.

Inden for produkter til hårpleje forblev Philips' andel uændret, men markedet var i 1992 karakteriseret ved en kraftig tilbagegang.

Husholdningsapparater

Det totale marked for husholdningsapparater viste i 1992 en lille tilbagegang og på trods af en række nyintroduktioner lykkedes det ikke Philips at øge sin mar-

kedsandel, som forblev uændret.

Den nye Turbo-serie inden for støvsugere, som Philips introducerede i foråret 1992, blev meget positivt modtaget af såvel detailhandelen som forbrugerne, hvilket medførte en vækst i markedsandelen og dermed en yderligere styrkelse af positionen som det førende mærke på det danske marked.

Fremtiden

Forventningerne til 1993 er, at markedet vil stagnere eller i bedste fald udvise en beskednen vækst. Samtidig vil en stadig større andel af det totale volumen afsættes i den del af detailhandelen, der er domineret af selvvalg eller egentlig selvbetjening. Med den styrke der karakteriserer Philips som mærke, og med den løbende produktfornyelse, der vil ske i 1993, er det Philips Elapparat's målsætning at opnå en begrænset øgning af markedsandelen og således præstere en moderat vækst i den totale omsætning.

Flemming Hansen

Philips Service A/S

Den deprimerende udvikling, der måtte konstateres på de danske totalmarkeder for langvarige forbrugsgoder – og som Philips Service A/S direkte eller indirekte er afhængig af – satte også sine spor i årets salgsresultat. Totalt blev den svigtende omsætning dog opvejet af en god økonomisk dækning både på salgs- og på reparationsaktiviteten.

Bånd og tilbehør

Vort salg til detailhandelen blev i årets sidste måned stærkt præget af den afgift på

bånd, der fik virkning pr. 1. januar 1993, og som vil fordoble detailpriserne. Der blev solgt mere end to gange det budgetterede, og vi kunne igen i 1992 notere en stigning i markedsandel. I dette salg var prisen naturligvis afgørende og resulterede da også i en lavere indtjening, i det mindste målt i procent. Mange butikker fik i 1992 vort omfattende tilbehørsprogram ind som fast sortiment. Som noget helt nyt tilbød vi detailhandelen en såkaldt »rackjobbing«-aftale, hvor vi

står som ansvarlig for sortimentsplanlægning, ordreoptagelse og opfyldning. Denne aktivitet samt en god udvikling i vort sortiment gav et godt resultat – der dog vil nyde godt af en planlagt forbedring af vor leveringsevne.

Reserve dele

Den faldende stykmæssige apparatopsætning begyndte også at kunne mærkes på udlevering af reservedele i årets sidste måneder. Året blev brugt til at lægge sidste hånd på vor »reservedels-pakke« med omfattende informationsmateriale og en længe savnet prislister. Denne aktivitet var med til at fortsætte den positive udvikling fra 1991, og vor andel på dette marked var stigende.

Reparationsaktivitet

Trods faldet i den stykmæssige apparatopsætning havde vort værksted en pæn tilgang af forhandlerreparationer. Kombineret med en række produktivetsfremmende ak-

tiviteter og en fin omkostningsstyring lå årets resultat væsentligt over målet.

S-lagre

Vore ti S-lagre var naturligt påvirket af nedgangen i apparatopsætningen, men også den heraf følgende brug af prisparameteret i detailledet øvede sin indflydelse i form af faldende bruttoavancer på salget til detailhandelskunder, hvoraf vi havde en tilfredsstillende tilgang.

Fremtiden

Året 1992 blev det sidste, hvor Philips Service A/S bliver kommenteret som selvstændig enhed. Med udgangspunkt i medarbejdernes professionalisme og holdninger, produkterne, kunderne og omkostningsstrukturen er det ikke forbundet med væsentlig fare at påstå, at aktiviteten vil bidrage positivt til indtjeningen i det ny »Philips Konsument Elektronik A/S«.

Dennis Nielsen



Tilbehørsprogrammet som det præsenteres i mange butikker.

Philips Medico A/S

For Medical Systems på verdensplan blev 1992 et meget positivt år, som sluttede med et pænt resultat. Set med lokale øjne er det selvfølgelig ekstra rart at konstatere, fordi vi såvel på nordisk plan som på dansk plan har bidraget med overskud på vore aktiviteter.

Lineære accelerators

I Danmark har vi i det forgangne år solgt og leveret mange spændende projekter. Fra den dyre ende er vi i færd med at installere to lineære accelerators, som skal anvendes i kræftbehandlingen på Herlev sygehus. På Odense sygehus installerede vi et tilsvarende apparatur, ligesom vi har solgt et til installation i 1993 med option på yderligere et, som skal leveres i 1994.

Angiografiudstyr

På Skejby sygehus i Århus installerede vi et avanceret angiografiudstyr V3000, som er beregnet til røntgenundersøgelser af blodkarrene. V3000 er det første af sin art i Dan-

mark, og er blevet modtaget med stor tilfredshed hos brugerne.

En anden Danmarkspremiere havde vi på Rigshospitalet, som idriftsatte et avanceret biplancardiologisk røntgenudstyr BC 3000 med digitaliseret billedbehandlingssystem til brug i forbindelse med hjertekaterisationer.

Vi har i 1992 kraftigt mærket effekten af den kampagne, vi gennemførte i 1990 for vort DSI-udstyr, som betyder, at røntgen-undersøgelser af bl. a. mave-tarmkanalen kan gennemføres langt hurtigere og med større diagnostisk sikkerhed end tidligere.

Multi-Diagnost 3

En anden meget spændende nyhed har været introduktionen af Multi-Diagnost 3 lejet. Multi-Diagnost 3 er et specielt, fjernbetjent gennemlysningsskærm med mange muligheder for kipning og rotation af patienten i forbindelse med forskellige undersøgelser. Lejet er dansk udviklet og produceret i nært samarbejde

med Medical Systems i Best. Vi har allerede nu solgt to af disse systemer til henholdsvis Hjørring sygehus og Århus Kommunehospital.

Ultralydudstyr

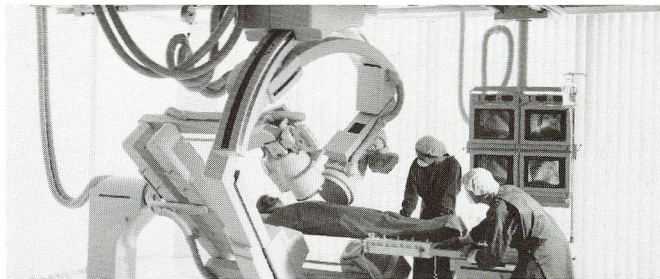
På ultralydområdet har vi haft visse problemer med vore produkter, hvilket har givet anledning til en afventende holdning blandt kunderne. Vi solgte dog en P 700 scanner til Åbenrå. Denne scanner, som kan lave diagnostiske billeder i farver, vil for fremtiden være vores mest avancerede scanner. Det er dog på trods af de mange problemer lykke-

des os at skabe en positiv platform i markedet.

Fremtiden

Der er ikke tvivl om, at 1992 for Medical Systems var indledningen til en positiv udvikling for fremtiden, efter nogle vaskelige år. Vort produktprogram har vel sjældent været bedre og mere komplet end netop nu, og hvad der er mindst ligeså vigtigt – det falder i høj grad i kundernes smag. Det giver os en masse muligheder, som vi blot skal forstå at udnytte rigtigt i tiden fremover.

Henning Christiansen



Cardiologisk røntgenudstyr BC 3000 med digitaliseret billedbehandlingssystem er leveret til Rigshospitalet.

Philips Telekommunikation A/S

Det meget omfattende produktprogram fra Philips Telekommunikation A/S distribueres på to måder. Telefoncentraler og almindelige telefoner leveres typisk gennem distributører og forhandlere. Produkter til tele- og datanettene – herunder udstyr til NMT-nettet – aftages af teleselskaberne og Telecom.

Telefoncentraler

Vor nye og udvidede distribution af private telefoncentraler (PABC) er nu indkøbt, og vi har markeret os kraftigt som leverandør til el-sektoren af disse produkter. Året blev vanskeligt for vore distributører på grund af den meget stærke konkurrence. Vi forventer med den strukturændring, vi nu ser på markedet, at priserne vil stabilisere sig i 1993, og at vi kan øge vor markedsandel.

Studieudstyr

I 1992 tog vi et nyt stort produktområde på programmet: Professionelt TV-udstyr eller studieudstyr fra det Philips-

kontrollerede Broadcast Television Systems (BTS) i Darmstadt i Tyskland. Vi har allerede modtaget ordre fra Danmarks Radio på tre professionelle videobånd-maskiner.

Millionordre til NMT-nettet

Til udvidelse af NMT900-

nettet har vi fra Tele Danmark Mobil modtaget ordre til levering i 1993 for et to-cifret millionbeløb. Desuden introducerer vi en række nye produkter, blandt andet inden for billedkommunikation over det nye ISDN-net, som nu har været tilgængeligt herhjemme i et år.

Fremtiden

Vi har tro på, at telesektoren bliver et af de virkelig dynamiske områder for Philips i fremtiden. Det underbygges et interessant produktprogram, der ikke tidligere har været så omfattende. Vi ser derfor optimistisk på 1993.

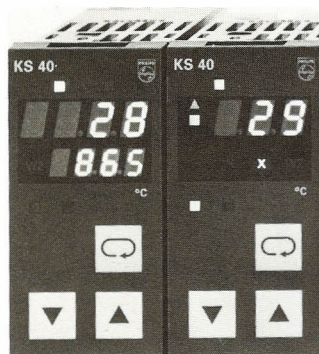
Finn H. Nielsen



En multifunktions-terminal til telenettet.

Philips Elektronik Systemer A/S

Det samlede salg af industriell elektronik i Philips Elektronik Systemer A/S var igen i 1992 påvirket af industriens manglende lyst til investering. Den samlede omsætning lå omkring 80 millioner kroner. Nyudviklinger i produktprogrammet og en pæn ordrebeholdning ved årets start giver forventninger om en vis stigning i omsætningen i 1993. Den internationale division, Philips Industrial Electronics, gennemførte i 1992 en reor-



Ny industriregulator til registrering og regulering af temperatur og tryk.

ganisering af aktiviteterne for at skabe størst mulig effektivitet og opnå en klar forbedring af de økonomiske resultater. I tilknytning hertil er der herhjemme sket en forstærkning af den eksterne salgsorganisation for at øge det professionelle tilsnit, højne kundetilfredsheden og opnå større markedsandel.

Industri-gruppen

Industri-gruppen opnåede et stort set uændret salg af procesudstyr og udstyr til elektronisk vejning. Der er for begge områder lagt stor vægt på etablering af samarbejdspartnere, specielt med henblik på projektsalg. For procesudstyr er der allerede etableret to nye forhandlere, der skal tage sig af de mere generelle produkter. Forventningerne til 1993 er gode på grund af nye og interessante produkter inden for begge produktområder.

Analyse-gruppen

I Analysegruppen har den generelle tilbageholdenhed med

nyanskaffelser på universiteterne smittet af på omsætningen. Ordrebeholdningen ved indgangen til 1993 var stor. Blandt ordrerne var et stort scanningmikroskop til Danmarks Geologiske Undersøgelser, og vi har begrundede forventninger om stigende interesse for såvel elektronmikroskoper og røntgenspektrometre.

Sikring- og Lyd-gruppen

Sikring- og Lyd-gruppen fik et tilfredsstillende år, blandt andet på grund af nogle meget markante projektorrer. Blandt dem var det meget omfattende højtaleranlæg til »Parken« i København, levering af professionelle flerkanalbåndoptagere til Flyvevåbnet og produkter til adgangsstyring til teleselskaberne. Salget af flerkanalprodukter er atter i år langt bedre end forventningerne, og vi har også på personsøgeprodukter ved en omsætningsstigning på 25 procent vundet markedsandele. Det skønnes vanskelig

i 1993 at nå helt den samme omsætning som i 1992.

Måleinstrument-gruppen

Philips og det amerikanske Fluke, der siden 1987 har været i nært samarbejde om markedsføring af traditionelle måleinstrumenter, ændrer nu strukturen i samarbejdet. Det ventes, at Fluke i løbet af foråret overtager såvel udvikling som produktion og markedsføring også af Philips-produkterne. Også i Danmark vil det sandsynligvis betyde etablering af et selvstændigt Fluke-selskab udenfor Philips-regi. Herhjemme havde gruppen en mindre salgsmæssig fremgang i et stagnerende marked. Der introduceredes en ny multiserie, Fluke 10, og et kombiinstrument scopemeter.

Customer Support

Serviceafdelingen, Customer Support, som udfører installation og service for samtlige afdelingsprodukter, har haft et godt år rent salgsmæssigt.

Klaus Ebbe

Philips Components A/S

Forbruget af elektronikkomponenter har været inde i en bølgedal de sidste år. Ifølge importstatistikken faldt det med 10 % fra 1990 til 1991 –

for så igen i 1992 at vende tilbage til 1990-niveauet.

For Philips Components A/S blev omsætningsfremgangen i 1992 på 5 procent. Men der

er stor forskel på de forskellige markedssektorer.

Stigning for konsumentelektronik

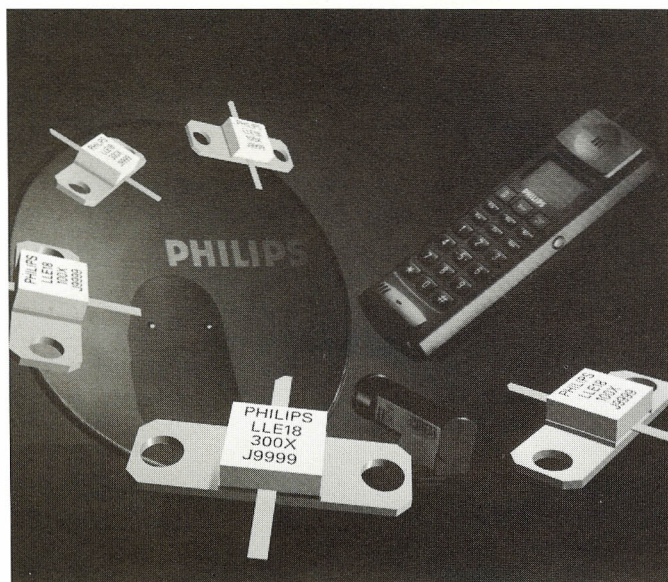
Der var en glædelig stigning i salget til vore kunder i konsumentelektronik-sektoren, der var modsat udviklingen i de øvrige europæiske lande, hvor salget faldt. Afsætningen til det professionelle elektronikmarked viste en vigende tendens herhjemme, i særdeleshed inden for produktion af kommunikationsudstyr. Vi oplever i disse år, at en stadig stigende del af produktionen bliver flyttet til underleverandører i udlandet. Det gør sig gældende for producerer af såvel konsument- som professionel elektronik. For os betyder det, at vi lokalt oplever en kontakt med firmaernes udviklingsafdelinger, men uden det hermed

følgende direkte salg. Dette forhold var medvirkende til, at vi herhjemme ikke helt beholdt vor høje markedsandel.

Fremtiden

I sektoren for underholdningselektronik tages der i øjeblikket kraftige tiltag med indkøb af færdige chassis'er og færdigmonterede kredsløb i stedet for egen produktion. Dette betyder, at salget i 1993 må imødeses med begrænset optimisme. Selv om der nu er kræfter i gang på elektronikfabrikantmarkedet for at skabe samarbejde om udvikling og teknologisk viden på tværs af firmastrukturene, kan det næppe standse tilbagegangstenden- sen, hvis der ikke bliver skabt nyt økonomisk grundlag for en rentabel produktion herhjemme.

Jørgen Hjorth



Krafttransistorer til satellitkommunikations- og mobiltelefonmarkedet.

Philips TV Test Equipment A/S

Den 1. januar 1993 overgik IE produktdivisionen til en ny struktur med elleve såkaldte »Operating Companies« (OC). Ideen bag oprettelsen af OC'er er at give disse større ansvar for deres forretningsområder hver især. Det betyder, at produktdivisionen i Holland i højere grad har overført den operationelle ledelse af Philips TV Test Equipment til ledelsen i Brøndby.

For PTV betyder den nye struktur i IE også opfyldelsen af et længe næret ønske om direkte indflydelse på den internationale salgsaktivitet. Det totale ansvar for Philips TV Test Equipment's aktiviteter er nu koncentreret i virksomheden i Brøndby, hvilket giver en enklere og mere synlig organisation med mulighed for optimering af den samlede aktivitet.

Fra offentliggørelsen af den nye IE-struktur i september, 1992, frem til nytår 1993 har TV Test Equipment lavet aftaler med de nationale »Service Companies« om grundlaget for vores salgsgeniører i de enkelte lande. Disse aftaler var ved indgangen til 1993 på plads i alle de vigtigste europæiske lande samt enkelte andre lande. Uden for Europa vil den nye struktur gradvist blive indført og PTV vil i takt hermed udvide den direkte styring af salg og markedsføring også på de oversøiske markeder.

Monitoring Demodulator

Leverancen af 10 PM 5695 TV Monitoring Demodulator til overvågning af Danmarks Radios nye TV-sendere var starten på en ny familie af produkter til anvendelse på jordbaserede TV-sendere. PM 5695 er en professionel demodulator, der anvendes til overvågning af TV-sendere. Det nye produkt kombinerer klassiske demodulatorfunktioner med en indbygget analysator, der måler de vigtigste senderparametre. Med introduktionen i løbet af 1993 af versioner for samtlige TV-systemer vil produktet blive markedsført på alle markeder, og PM 5695 har allerede vakt betydelig interesse for dets enestående kvalitet og lette betjening.

HDTV Pattern Generator

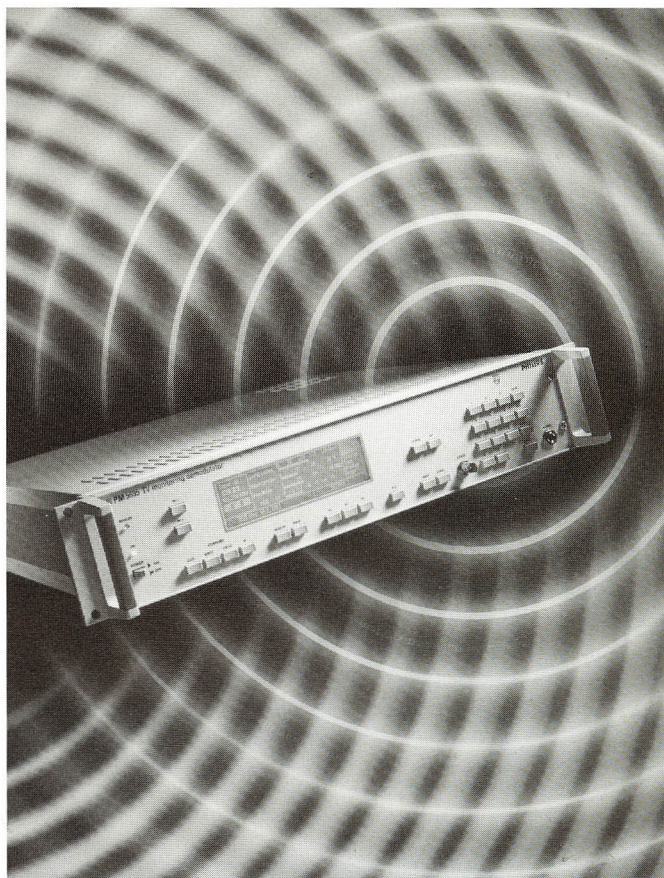
I 1992 blev serien af testbilled-generatorer udvidet med PM 5644 HDTV Pattern Generator. PTV har hermed introduceret den første billed-generator til fremtidens HDTV-systemer. Den nye generator leverer et testbillede, der er udviklet i samarbejde med den europæiske HDTV-gruppe af producenter og brugere, der er samlet i EUREKA 95. Det første apparat blev ved IBC-udstillingen i Amsterdam officielt overrakt til DIVINE-projektet, der er det nordiske samarbejde om udvikling af HDTV-transmission.

TV-farveanalysator

TV-farveanalysatoren, der blev introduceret i slutningen af 1991, er i løbet af 1992 blevet en rigtig succes, der overstiger de oprindelige forventninger. Denne succes er i slutningen af 1992 fulgt op med introduktion af PM 5639/10 Projector Color Analyzer specielt designet til justering af projektiions-TV. Overalt vinder projektiions-TV frem som et audio-visuelt hjælpemiddel samt ved forevisninger for større forsamlinger. PTV er først på verdensmarkedet med en farveanalysator til dette formål, og har allerede mødt betydelig interesse for produktet fra førende leverandører af projektiions-TV.

Fremtiden

I 1993 forventes markedet for TV-måleudstyr stadig at være presset af de dårlige konjunkturer på de vigtigste markeder. Producenter af TV-modtagere lider under manglende afsætning, ligesom reklameindtægterne for TV-stationer er stagneret. Imidlertid vil den nye OC-struktur give en stærkere og mere slagkraftig salgsorganisation, som sammen med de nye produkter fra PTV forventes at trænge bredere ud i markedet. Sammenlagt forventes i 1993 samme omsætning som i 1992 med mulighed for en mindre fremgang. Den nye OC struktur vil allerede allerede i 1993 medvirke til et fald i omkostningerne, specielt i salgssektoren, hvilket vil resultere i en forbedret indtjening.



Det store LCD-display på TV Monitoring Demodulatoren viser de væsentligste måledata til overvågning af TV-sendere. En dataudgang muliggør fjernovervågning af senderen.



TV-projektorer justeres nemt og præcist med Philips nye farveanalysator. De tre kopper anbringes på TV-projektorens linser, og de aktuelle måleresultater vises straks på display-enheden.

Philips Radio Kommunikations Industri A/S

PRKI oplevede et meget turbulent 1992.

Mobiltelefoner

Afsætningen af den håndportable telefon PR7540, som blev introduceret i 1991, levede ikke op til forventningerne. Det skyldtes primært en særdeles hård konkurrence såvel på pris som på produktkoncept. Det var dog glædeligt at konstatere, at specielt det schweiziske marked klarede sig godt i konkurrencen som følge af en særdeles velfungerende distribution. I et samarbejde med den franske bilfabrik Renault blev der lanceret en ny high-end mobiltelefon i PR 100 serien, som er modtaget særdeles positivt.

GSM

Den internationale udvikling inden for mobiltelefoner var i høj grad præget af etableringen af det nye digitale netværk, GSM, som på sigt skal tilbyde alle europæiske brugere samme grænseoverskridende

muligheder, som kendes i Skandinavien med NMT – altså, at man kan anvende sin telefon i alle tilsluttede lande. I første omgang 17 europæiske.

Det ventes, at en del af aktiviteterne med udvikling af GSM bliver placeret i PRKI. Det sker i samarbejde med koncerntret (PKI) for mobiltelefoner, som ligger i Nürnberg, Tyskland.

Navigator

På marinesiden var året præget af den internationale tilbagegang i den økonomiske aktivitet – med lavere omsætning af navigatorsystemer som resultat.

Etableringen af det nye satellitbaserede GPS navigations-system blev et større tilløbsstykke end ventet. Med kun et begrænset udvalg af modeller opnåede vi ikke den planlagte volumen på dette marked. Ligeledes svigtede en forventet afsætning til det amerikanske marked.

Satellit-kommunikation

Ved årets start var der store forventninger til satellitkommunikationsproduktet »Philips Safecom CL«. Det viste sig dog langt mere kompliceret at færdigudvikle og markedsføre dette end først antaget. På denne baggrund blev det efter samråd med vor internationale produktdivision besluttet at træde ud af dette produktområde.

Philips Navigation A/S

Sidst på året blev det besluttet at udskille navigationsaktiviteten i et selvstændigt bifirma under Philips Danmark A/S. Det nye selskab, Philips Navigation A/S, startede officielt sin aktivitet pr. 1. januar 1993. Hovedprodukterne findes inden for navigatorsystemer og andet maritimt elektronisk udstyr. Selskabet flytter sidst i februar fra Jenagade til Prags Boulevard.

E. Martinus Andersen
Tom Lytzen



Philips nye mobiltelefon PR95 blev færdigudviklet i årets sidste måneder og introduceres på det europæiske marked i foråret 1993.



Produktionen af den nye GPS-navigator på PRKI-fabrikken.

Ski de Meribel '93

Skiklubben Philips er nyligt hjemkommet fra årets træningsophold i de franske alper.

15 medlemmer samt venner med påhæng – i alt 45 personer – drog fredag den 22. januar med toget til Genève, hvor vor bus holdt klar til at køre os det sidste stykke til Meribel. Meribel er den midterste dal i det store tre-daleområde Les Trois Vallées, kendt fra vinterolympiaden 1992. Byen ligger i 1400-1700 meters højde. Vel ankommet lørdag kl. ca. 17.00 fik vi vores værelser. Søndag gik med pistevising i Meribeldalen, bjergning af et forvredet knæ (nedkørt af et løbsk snowboard), frokost og afterski, eller après ski som franskmændene kalder det. Vi fandt et udmærket sted midt i byen, hvor vi straks besatte hele baglokalet for resten af ugen.

Mandag var afsat til en tur til Val Thorens, som en del af os besøgte for to år siden. Det blev et herligt gensyn, og for nogle en besejring af en pukelpiste ved navn Le Cascade. Hjemme i Meribel dalen igen kunne vi fortælle de andre om en dejlig solfyldt eftermiddag i Val Thorens, selv om hjemturen foregik i tæt tåge.



Tirsdag gik turen så til Courchevel-dalen, som er stedet, hvor man kommer, hvis man har orden i økonomien. Og der er meget flot, og pisterne er i superklasse.

Vi mødtes til frokost på en restaurant lige ved lufthavnen, jo sådan en har de skam også der, 500 m asfalteret startbane, med kontrolltårn og limousiner midt i alperne – sådan! Om aftenen var der bestilt bord til os alle på en restaurant i byen, til de traditionelle lokale specialiteter: Raclette, Fondue Savoir, Dyppe-gryde cheval eller steg på lavasten. En dejlig aften,

som for nogen sluttede meget sent.

Onsdag var den store picnic-dag, men vejret var os imod. Kraftigt snevejr er ikke lige sagen, når man vil nyde solen på en skovtur, så mange sov længe den dag. Gitte havde dog povet sig ud på klubbens nyindkøbte snowboard, men ak og ve: endnu et forvredet knæ, endda på samme værelse. Jo, det snowboard var som forhekset.

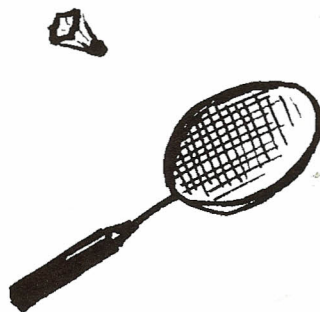
Efter en torsdag, hvor vejret stadig drillede, var vores sidste dag fredag programsat til »tre daletur for de seje«. Kunne man nå at gennemkøre alle tre dale på en dag? Jo, det kunne man godt! Efter at vi havde kørt til Courchevel over det laveste pas, kørte vi tilbage over det højeste pas Mont Saulire til Mottaret, en by lidt højere oppe i Meribeldalen, og herfra videre til fælles frokost samme sted som dagen før. Her var der mulighed for at »stå af«, så vi var en 10 stykker der entrede Val de Belleville over det højeste pas, og kørte ned til Val Thorens. Her skulle vi møde Steen og Sannes gruppe på Champagne Charlie, vores afterski-sted for to år siden. Og så var det, at vi kom lidt for sent afsted.

For vi skulle efter planen tilbage til Meribeldalen fra Menuire lidt længere nede i dalen. OK, det tog længere tid at køre derned end beregnet, men vi nåede kabineliften fem minutter før den lukkede. Endnu en superdag, desværre også den sidste, så vi fik en velfortjent

»bière« på vores afterski. Lørdag den store hjemrejse-dag, de fleste i bus og senere tog, nogle i bil, og Jette og Jacob skulle blive en uge mere, misundelse er en grim ting. Vor lokale rejsearrangør og tolk, altid smilende (i hvert fald til pigerne), Jacob Johnsen, har med denne tur forladt Philips. Det forlyder dog, at han allerede nu planlægger en skisafari over tolv dale i marts måned 94. Vi får se du, vi får se... Tak for denne gang Jacob, din indsats for skiklubben har været uvurderlig.

Med venlig hilsen
»Deres udsendte« – Lars Buus

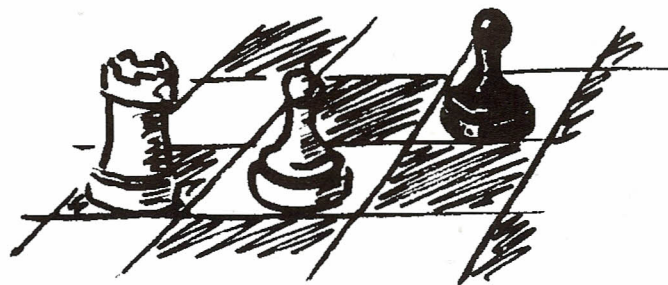
Philips Badminton



Philips Open '93 spilles i år i slutningen af april. Mesterskabet er åbent for alle ansatte på Philips med ledsager – børn eller søskende er også velkomne. Turneringen foregår en lørdag fra kl. 14 til omkring kl. 20, hvorefter der er middag med efterfølgende fest. Den endelige dato vil snarest blive meddelt – vi håber du kan komme!

Med venlig hilsen
Lars Buus

Philips Skakklub



Skakafdelingens vinterturnering har i år elleve deltagere, blandt hvilke de seks bedst placerede efter turneringens afslutning spiller om Philips-mesterskabet. Vi har desuden deltaget i KFIU's holdturnerings M-række og opnået en beskedent 5. plads. Er du interesseret i at spille skak hos Philips for kun 10 kr. pr. måned, så ring til undertegnede på lokal 3504.

E. Hauerberg

Tøsesnak



– er ikke det eneste piger kan beskæftige sig med. Piger kan spille fodbold, ja de kan! Vi, som er dameholdet i fodbold her på Philips, står og mangler nogle friske piger, der kan lide at lege med en bold. Om du har spillet før eller ej, betyder ikke spor, bar du har interessen. Vi træner hver torsdag fra kl. ca. 15.30-17.00 og deltager i såvel udendørs som indendørs kampe.

Du er helt sikkert blevet interesseret efter at have læst dette. Det, du skal gøre, er at ringe til formanden Gitte Petersen på lokal 3615. Hun vil så give dig yderligere information. Vel mødt!

Med venlig hilsen
Dameholdet

Næste nummer.

Har du indlæg, som du ønsker bragt i denne spalte, kan du sende det til redaktionen eller til Ole Wulff, Jenagade.

Vi skal have dit indlæg inden 1. april 1993, for at det kan komme med i næste nummer.

Philips Navigation A/S

Et nyt Philips-bifirma har netop set dagens lys. Det er Philips Navigation A/S, som blev dannet pr. 1. januar 1993 med udgangspunkt i PRKI's navigatoraktiviteter.

Det nye firma arbejder med de succesrige navigatorprodukter som sit hovedområde. Øvrige produktgrupper vil være maritimt og bærbart udstyr til satellitkommunikation og maritim elektronik i bredeste forstand.

Selv om firmaet som sådan er nyt, så rækker dets historie femten år tilbage til 1978. Dengang fik to ingeniører i Philips i Danmark ideen til at databehandle signaler fra det radiobaserede system til

positionsbestemmelse på skibe, som under navnet DECCA havde været i brug siden 2. Verdenskrig. Systemet var udviklet i forbindelse med de allieredes invasion i Normandiet i 1944, og havde siden været brugt både til civil og militært brug i hele Nordvesteuropa.

Der blev så i 1979 dannet en projektgruppe, som ved juletid var klar med en laboratoriemodel, som kunne vise den aktuelle position i længde og bredde som talværdier. Det blev hurtigt klart, at produktet kunne bruges til meget mere end blot positionsbestemmelse. Således kunne man ved at efterbehandle de

målte positioner også bruge det til at vise fartøjets kurs og hastighed.

I foråret 1981 blev den første kommercielle model introduceret på markedet. En Navigator Mark I kostede det samme som den årlige leje af den originale Decca-modtager, som kun kunne fås på leasing-basis. Denne første navigator er udgangspunktet for den række af stadig mere avancerede navigatore, som nu er solgt i sammenlagt mere end 125.000 eksemplarer.

Philips Navigation A/S er et kommercielt selskab ligesom fx Philips Lys A/S, og får E. Martinus Andersen som direktør. Det har sin egen ud-

viklingsafdeling under ledelse af Finn Hendil, idémænd bag navigator-produkterne. Firmaet adskiller sig dog fra de øvrige kommercielle afdelinger under Philips Danmark ved sin kundekreds. Langt de fleste af de navigatore, der fremstilles i Jenagade, bliver solgt i udlandet, og Philips Navigation bliver hovedsageligt et eksportfirma, der markedsfører navigator-produkterne over hele Jorden. Kunden er først og fremmest fritidssejlere, der køber produkterne hos lokale forhandlere, som igen får dem fra Philips Navigation A/S.

Jannik Bo Rasmussen



E. Martinus Andersen fremviser lokalerne på 5. sal i Industrigårdens sydfloj, hvor Philips Navigation A/S flytter over pr. 1. marts. Her har Medico tidligere haft lokaler – og her er der meget passende udsigt over Øresund.

Ny Navigator fra Philips

Philips Navigation A/S har nu fået et ekstra trumfkort på hånden. Det er den helt nye Navigator Mk 8, som går i serieproduktion på fabrikken i Jenagade her i marts 1993. Ligesom sin forgænger Navigator Mk 6 er den baseret på GPS satellitnavigation og er dermed uafhængig af Decca-systemet, som kun findes i Nordeuropa og visse andre områder i Verden. Den har også samme modtageenhed som Mk 6, men er bygget op over et helt andet grundkoncept: Hvor Mk 6 er en slags »Rolls-Royce udgave« på markedet, så er den nye Mk 8 en »Folkevognsudgave«, som har netop de funktioner, de fleste fritidssejlere har brug for – uden at gå på kompromis med høj kvalitet.

Den nye Navigator har her til vinter været vist på udstillinger i bl. a. Barcelona, Paris, London og Düsseldorf, og responsen har langt overgået forventningerne. Den er blevet kaldt »årets sensation indenfor navigatører« – også blandt konkurrenterne. Udstillingsfilosofien er ny i år, idet vi i hele Europa har lejet professionelle demonstratører, som fra et specielt podium henvender sig til gæsterne. Ved produktionens start kan vi konstatere, at det ikke kun har været smukke ord, idet ordrebogen allerede er fyldt godt op.

Som på tidligere navigatører har den også en mand-over-bord-funktion. Når den aktiveres, fastholder navigatøren ulykkesstedets position og holder hele tiden styr på kursen, afstanden til stedet samt tiden. Denne funktion er vigtig at have, fordi man allerede på ca. 50 meters afstand ikke længere kan se en person, som er faldet over bord – og det er endda i dagslys.

I mørke eller usigtbart vejr er man så at sige væk med det samme.

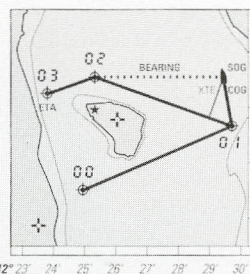
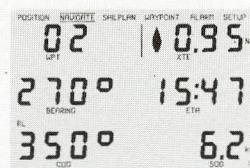
Den nye Navigator Mk 8 måler ca. 12 x 22 x 4 centimeter og vejer 800 g – strømforbruget ligger på under 5 watt.

I Danmark bliver prisen kun 8.600 kr. incl. moms, hvad der er omtrent det samme, som man skal give for konkurrerende produkter med betydelig ældre og mere klodset teknologi.

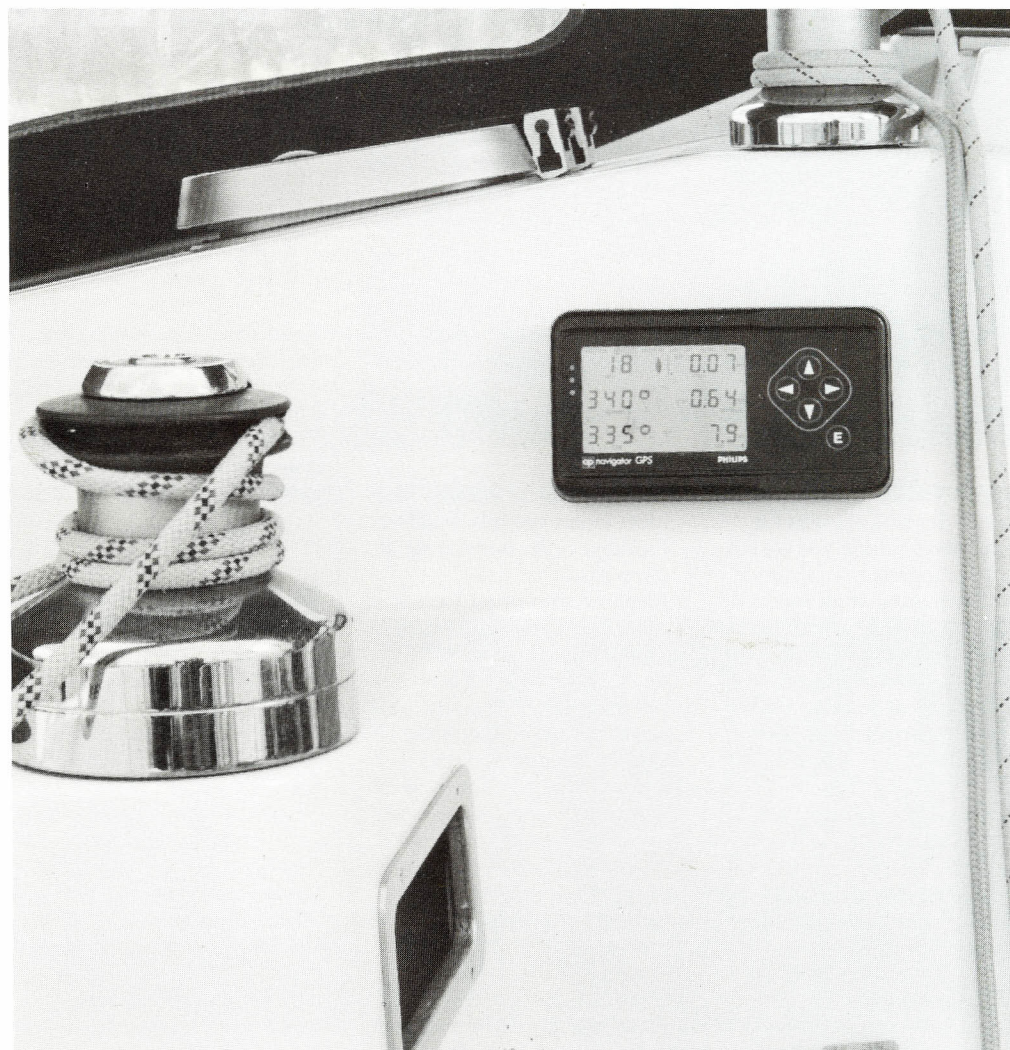
Jannik Bo Rasmussen



Navigator Mk 8 har et stort og let læseligt display, og alle funktionerne betjenes med kun fire taster og en Enter-tast. Den er menustyret, sådan at det displayet viser afhænger af den valgte menu: position, navigér, sejlplan, waypoint eller alarm – teknologi på brugerens betingelser.



Med NAVIGATE-funktionen kan Navigator Mk 8 blandt andet vise, hvad tid man kan forvente at nå frem til det sidste »waypoint« i sejlplanen. På figuren er det punkt 03, og displayet viser den skønnede ankomsttid til kl. 15:47.



Navigatoren er stænkæt og kan derfor monteres direkte i bådens cockpit, uden at det er nødvendigt med et særskilt cockpitdisplay. Den har verdens mindste GPS-antenne med størrelse og form omtrent som et stykke håndsæbe.

Hun brugte Idébanken og fik rødvin



Karin Nielsen var den første, der under stor applaus fik præmieret sin idé ved økonomiafdelingens kvartalsmøde. Vi har nemlig aftalt med Ole Herstad, at ikke alene skal vore gode ideer komme såvel interne som eksterne kunder til gavn, men at man også vil præmiere kvartalets bedste idé!!!

Resultat af Action Team

Men for at starte ved begyndelsen, så har vi i økonomiafdelingen oprettet en »Idé-bank« som resultat af Action Team: Nytænkning. Vi fandt ud af, at for mange gode ideer ikke kom frem, ikke blev taget seriøst nok op af cheferne eller simpelthen blev glemt igen. Så for fremtiden har alle i økonomiafdelingen, via elektronisk opslagstavle,

mulighed for at komme med ideer enten ved selv at skrive indlægget eller benytte sig af en sponsor. Ideen vil som oftest være stilet til chefen, men alle i økonomiafdelingen kan se indlægget og evt. komme med kommentarer. Et indlæg skal besvares og ved godkendelse af ideen træder den straks i kraft. Godkendes ideen af en eller anden grund ikke med det samme, »glemmes« den ikke mere, men den »gemmes« og vil blive taget frem igen og igen, indtil den eventuelt kan føres ud i livet eller en ny idé har overhalet den. Der vil til stadighed være en sponsorgruppe, som sørger for at »gemte« ideer vil blive taget op ved hvert kvartalsmøde.

Lena Tolstrup

De sidste løse ender fra Town Meeting på Gården

I en næsten fyldt foredragssal kunne de fremmødte interesserede onsdag d. 25. november 1992 overvære en forrygende produkt demonstration af de nyeste Audio/Videoprodukter fra Konsumentelektronik. Med ægte professionel stolthed demonstrerede Ole Wernberg og Leif Holde Photo CD, CD Interactive og digitale højttalere med en entusiasme, som ikke kunne undgå at smitte af på os andre. På Industrigårdens Town Meeting den 3. november 1992 var der blevet udtrykt ønske om bedre kendskab til Philips' produkter, et ønske som Ole Wernberg fulgte op med et forslag om at gennemføre regelmæssige produkt demonstrationer og med tilsagn om at holde det første møde, som nu har fundet sted. Staffetten – opgaven med at afholde den næste præsentation og sikre kontinuiteten i møderækken – har Ole Wern-

berg overdraget Børge Nielsen, IE, som snart vil invitere til et nyt møde.

Blandt de andre spørgsmål på efterårets Town Meeting var ønsket fra kunder om i en salgssituation at handle produkter fra andre divisioner. Ledelsen har her nedsat en arbejdsgruppe, som skal udarbejde løsningsforslag til at styrke salget på tværs af divisionerne. Arbejdsgruppen er endnu ikke færdig med sit arbejde.

Et andet spørgsmål gik på rengøring, hvor man nu gennem længere tid har kunnet følge op på rengøringen på Industrigården, idet rengøringsplanen for de enkelte områder er opsat på opslags-tavlerne.

Endelig er spørgsmålene om samrådsudvalg og seniorpolitik som lovet besvaret i den nye medarbejderhåndbog.

Henrik Walbom

To takker

Tak til alle dem, der på den ene eller anden måde var med til at gøre min sidste dag hos Philips til en festlig dag – og til alle de mange, som har bidraget til den dejlige afskedsgave.

Mogens Carlsen

Jeg vil gerne takke alle, der var med til at gøre min sidste dag på Philips til noget specielt.

Det var bare en god dag.

Tak for de mange år, vi var sammen.

Keld Reenberg

Ny teknologi i Notre Dame

Det store orgel i Notre Dame domkirken i Paris er nu blevet forsynet med moderne teknologi, så man skal have et Philips Smart Card for at kunne spille på orglet.

Kortet gør det også muligt for organisterne at programmere instrumentet individuelt, man kan gemme sin personlige, foretrukne opsætning, og man kan lagre den musik, man netop har spillet.

Installationen af Smart Card adgangssystemet indgik i et tre-års program for renovering af orglet, hvor hver af de 8.500 orgelpiber blev rensat med ultralyd og stemt på ny, mens det computerkontrollerede styresystem blev installeret.

Arbejdet er nu færdigt, og dette blev for nylig markeret ved en ceremoni, hvor Paris' ærkebiskop Monseigneur Lustiger fik overrakt nøglen til systemet – et Philips Smart Card.

– fra Philips News nr. 1, 1993.