

## Customer Day 1994

Der var blevet gjort et godt og grundigt forarbejde rundt omkring i de enkelte produktdivisioner, således at alle i store træk var klar over, hvad der skulle ske på selve Customer Day 1994. Der var nogle, der glædede sig, og der var nogle, der var lidt mere skeptiske.

Der var fra Hollands side blevet lagt et meget stramt program - til tider for stramt - for dagen med 2 direkte satellit-transmissioner fra Holland som de faste holdepunkter. Ellers var det op til ledelsen i de enkelte produktdivisioner at sørge for at bruge kundedagen så konstruktivt som muligt i deres respektive afdelinger.

Og - som det fremgår af nedenstående billeder fra forskellige

grupper rundt omkring på Industrigården - blev der arbejdet koncentreret med de 3 arbejdsdage.

Der kom gang i mange gode diskussioner. Hos IE Support blev arbejdsdugene hængt op på gangen, således at man løbende kan arbejde videre med processen. Hos Elapparat besluttede man at arbejde videre med de emner, der kom på „du-gen“, ved det næste salgsmøde o.s.v.

Så alt i alt kan vi konkludere, at vi er godt på vej. Customer Day 1994 har ikke været spildt arbejde. Det „eneste“, vi nu skal sørge for, er at følge op på de mange emner, der blev diskuteret ude i de enkelte grupper. God fornøjelse!

*Pernille Vestergaard*



»Skal jeg sætte mig, eller ...«



»Det er vist bedst, først at danne sig et overblik over situationen.«

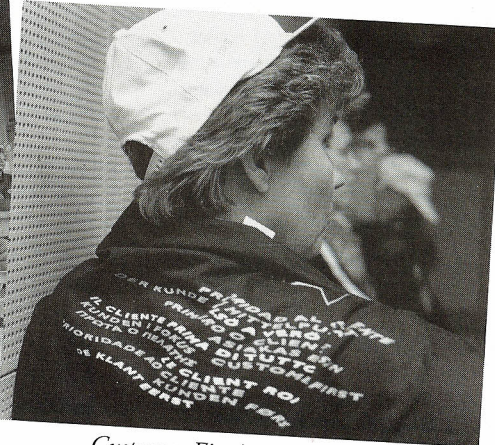


»Lad os så komme i gang!«



Hvad mon ham for bordenden tænker på?

Det blev lyttet koncentreret til satellit-transmissionerne fra Holland.



Customer First' - på 13 sprog

Mere om Customer Day på side 2 og bagsiden...



## Flere stemninger fra Customer Day...

I Philips Danmark var vi i alt 105 arbejdsgrupper på Customer Day. Som billederne her illustrerer, var arbejdsdugene med til at sætte mange levende diskussioner i gang – og der blev også tid til at ha' det sjovt ind i mellem.

Nedenfor arbejder en gruppe fra økonomiafdelingen på Gården med Dug 1, hvis resultater vi sendte til Holland i frokostpausen.

Til højre er to af grupperne fra Philips Lys i gang med Dug 2, der nok var den mest tidskrævende og samtidig den, som fik de konkrete forslag på bordet.

Nederst er Henning Friis med til at afrunde dagen for medarbejderne fra økonomiafdelingen og personale- og servicefunktionen.



## Vi er her for kundens skyld!

Kundedag nr. 2 er overstået. Tak til den stab, der herhjemme stod for de meget store forberedelser og for den vellykkede gennemførelse. Det fungerede professionelt! Personligt er jeg glad for at have oplevet den entusiasme, hvormed alle gik til opgaverne på selve dagen – og på opfølgningsdagen to dage senere. Det gav mig fornyet tro på, at vi kan få meget ud af den fortsatte proces.

Men jeg vil alligevel spørge: »Opnåede vi, hvad vi ville?« Før jeg svarer, vil jeg repetere målet med dagen:

1: Koncernens topledelse spørger alle medarbejdere: »Behandler vi kunderne, som de ønsker at blive behandlet?«

2: Forstår vi som medarbejdere vigtigheden af at samarbejde omkring løsningen af vore opgaver?

3: Komme med forslag, der kan være med til at fremme denne proces – specielt med henblik på at få Philips til at blive kundens første valg i 1995?

Lykkedes det så?  
Jeg vil svare ja.

1: Jan Timmers budskab var klart. Kun tilfredse kunder vil give os den nødvendige succes. Det er ikke et uopnåeligt mål, hvis vi har samme filosofi og i fællesskab yder vort bedste – hele tiden.

2: Arbejdsdugene, som forståelsesmæssigt blev under

støttet af filmen, bragte os – rundt ved de mange borde – en god hjælp til forståelse af vigtigheden af at samarbejde.

3: De mange forslag, der kom frem, er meget forskellige fra division til division. Men at de har sat – eller vil sætte – nye processer i gang, er hævet over enhver tvivl.

Nu er Kundedagen blevet historie. Men den skal blive mere end det! Som I husker det fra selve dagen, er det besluttet, at den enkelte division eller afdeling selv har ansvar for at arbejde videre med forslagene fra gruppearbejdet. Hvis du synes, der sker for lidt i denne proces, vil jeg be-

dig spørge din chef, hvad der sker. Det er ham, der har ansvaret. Og så er det naturligvis også vigtigt, at du selv arbejder aktivt med på de løsninger, I bliver enige om. Og for os alle gælder det: Kunderne skal føle, at vi er her for deres skyld!

Din aktive medvirken er nødvendig for at der sker noget i din afdeling – også for at undgå bemærkninger på en eventuelt kommende kundedag: Hvad skete der egentligt med vore beslutninger i 1994. Jeg ønsker held og lykke i den fortsatte proces på din arbejdsplads, og jeg forventer af dig, at du lader dine kunder forstå, at du er her for deres skyld!

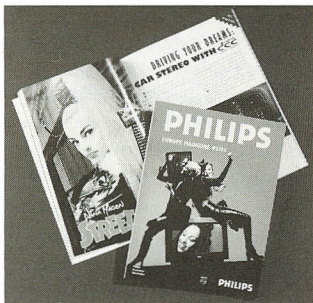
Willy Goldby



# Aktiviteten i Philips Danmark A/S i 1993



Det samlede salg for Philips Danmark A/S faldt i 1993 med 9 procent til 1.429 millioner kroner. Hertil kommer salget af komponenter på 245 millioner kroner, der faktureres af den nordiske division med hjemsted i Stockholm.

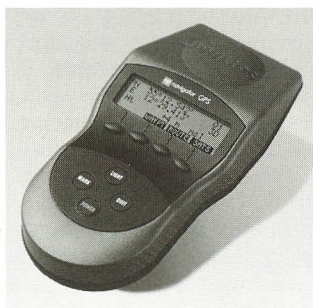


## Hjemmemarked

Forbrugernes tilbageholdenhed med køb ramte vore konsumentdivisioner hårdt, specielt påvirkede det omsætningen inden for husholdnings- og personlig plejeprodukter samt audio/video udstyr.

I årets sidste måneder ændredes udviklingen dog i gunstig retning, men ikke tilstrækkeligt til, at salget nåede sidste års niveau.

En fortsat manglende investeringslyst såvel i industrien som det offentlige påvirkede salget fra vore professionelle divisioner, som ikke nåede op på foregående års niveau.



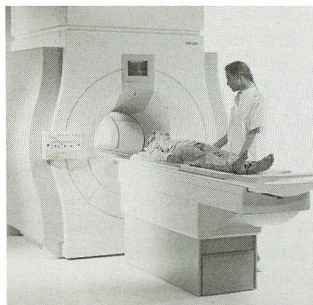
## Eksport

Eksporten fra vore fabrikker blev 6 procent mindre end året forud.

Igen i 1993 formåede Philips TV Test Equipment A/S – trods dårlige konjunkturer på verdensmarkedet – at gennemføre et eksportsalg af professionelt TV-måleudstyr af uændret omfang. Selskabet er i årets løb omdannet fra bifirma til selvstændigt aktieselskab under Philips Danmark A/S.

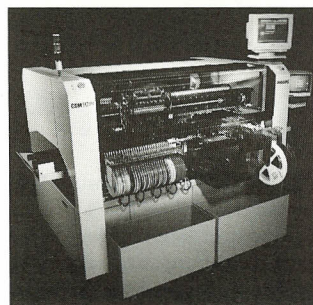
I Philips Radio Kommunikations Industri A/S steg afsætningen stykmæssigt med 35%, men betydelig prisuro på næsten alle markeder er årsag til et fald i omsætning. (På hjemmemarkedet fik vi et rekordstort ekstra-salg bl. a. på grund af de to net-operatørers tilskud til forbrugerne med henblik på at skabe et større samtalegrundlag).

I årets løb er såvel salgs- som produktionsaktivitet for navigationsudstyr og satellitkommunikationsudstyr blevet udskilt fra Philips Radio Kommunikations Industri A/S og videreført i et selvstændigt bifirma, Philips Navigation A/S. Nye distributionskanaler er oprettet i en række europæiske lande, ligesom det er lykkedes at komme ind på det nordamerikanske marked. Der var en pæn stigning i salget både på hjemme- og eksportmarkeder af disse produkter.



## Beskæftigelse

I årets løb er lagerhåndteringen overtaget af DFDS, som også har købt Centrallageret i Brøndby. Desuden er aktiviteterne i den hidtidige edb-afdeling overført til Origin/C&P Danmark A/S. Næsten samtlige medarbejdere fulgte med til disse virksomheder. Den fortsatte effektivisering af mobiltelefonproduktionen medførte lavere beskæftigelse. Til sammen er medarbejdertallet i løbet af 1993 for Philips Danmark A/S faldet fra 845 til 745 medarbejdere.



De samlede aktiviteter (i millioner kroner) ser således ud:

	1993	1992
Totalaktivitet	1.429	1.578
Fordelt på:		
Hjemmemarked	997	1.120
Eksportmarkeder	432	458



De økonomiske resultater foreligger endnu ikke. Det bliver ikke fuldt tilfredsstillende for alle divisioner, men vi kan dog oplyse, at 1993 totalt for Philips Danmark blev betydeligt bedre end året forud. De endelige tal bliver præsenteret efter bestyrelsesmødet i april.

## Forventninger

Ved begyndelsen af året tyder meget på, at 1994 bliver et rimeligt godt år. Købelysten hos forbrugerne, som allerede oplevedes i de sidste måneder af 1993, skønnes at fortsætte, og vi har et stærkt produktprogram. Erhvervs klimaet, som betyder meget for vore professionelle produktdivisioner, er væsentligt bedret. Alt i alt ventes 1994 at give fremgang i salget og et yderligere forbedret økonomisk resultat.

Willy Goldby



# Philips Konsument Elektronik A/S

Den manglende købelyst hos forbrugerne i første halvår påvirkede også salget af produkter fra Philips Konsument Elektronik A/S, men efterspørgslen i andet halvår – og specielt i de sidste to måneder – rettede vældigt på på salgsresultatet. Det nåede dog ikke op på samme niveau som i 1992. For samtlige betydende produktområder kan vi dog konstatere øgede markedsandele.

## Sound

Salget af audio-produkter steg markant. Der opleves en stigende interesse for Hi-Fi ud-

styr og mini-systemer, ligesom den digitale kassette, DCC, spiller en vigtig rolle på markedet. Produktområdet, der går under betegnelsen »sound«, omfatter et sortiment, der er større, bredere og flottere end før – og vi venter endnu en markant fremgang i 1994.

## Vision

Vi har fortsat succes med vort stærke TV-sortiment med Blackline S billedrør og Digital Scan apparater som vigtige elementer. Dolby Surround har holdt sit indtog på markedet, og sammen med Wide

Screen formatet giver »Home Cinema Sound« soklen for brugerne den perfekte biografoplevelse. Med video-recorder-programmets Turbo-drive succes tilbageerobrede vi en væsentlig del af det stadigt voksende stereomarked.

## CD-I

Trods relativ langsom indtrængen på markedet har vore aktiviteter med CD-I (CD-Interactive) båret frugt – specielt hen imod slutningen af året. CD-I er en vækstmulighed for vore forhandlere. Med „digital video“ facili-

teten er det nu muligt at afspille film fra en CD-plade, og vi venter stor succes med dette i 1994.

## Communication Systems

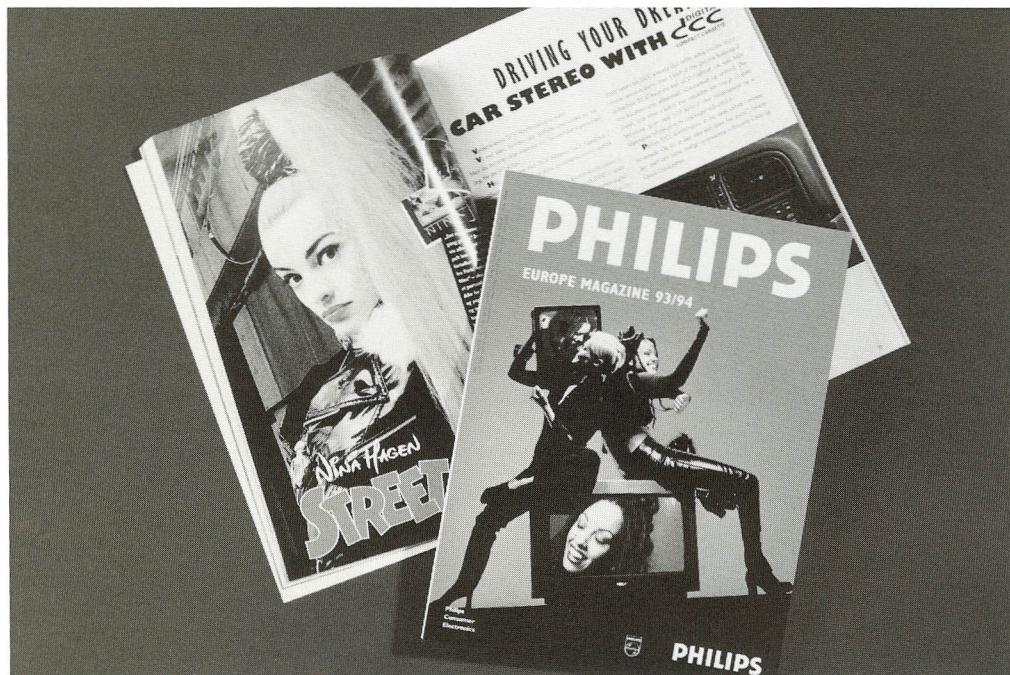
1993 blev et godt år med salgsrekorder i forhold til tidligere og med gevinster i markedsandele på samtlige områder. Såvel inden for telefax og trådløse telefoner som person søgere markerede Philips sig markant. For mobiltelefoner blev salget mere end tredoblet og udviste en sund økonomi.

## Interactive Media Systems

Udviklingen inden for lyd-reklame og musik har på alle områder været tilfredsstillende, mens markedet for sprog-systemer har været afdæmpet i hele det nordiske område. Solstrålehistorien kommer fra Baltikum, hvor salget har udviklet sig så positivt, at produktionen i 1994 ventes flyttet fra Holland til Litauen. Planerne er desuden at få adgang til Rusland via Baltikum.

## 1994

Totalmarkedet for konsumentelektronik ventes i 1994 at blive på niveau med året før. Inden for de enkelte grupper kan der blive nogle »up's and down's«, men fælles for alle er forventning om øgede markedsandele og øget indtjening. Desuden vil vi forbedre relationerne til vore forhandlere, blandt andet med større besøgsfrekvens og bedre kvalitet i besøgene. *Jaap Bochove*



Philips Europe Magazine 93/94 på 224 sider fokuserer ligeså meget på livsstil som på produkter.

# Philips Elapparat A/S

Markedet for elektriske produkter til personlig pleje og husholdning viste i 1993 en markant tilbagegang – dels p. g. a. den generelle tilbageholdenhed i forbrugernes efterspørgsel – dels forårsaget af detailhandelens bestræbelser på at reducere lagrene. Philips Elapparat måtte i 1993 som følge heraf konstatere en mindre tilbagegang i omsætningen, men bevarede fortsat sin position som den største udbyder på markedet. Den faldende efterspørgsel resulterede især i 2. halvår i en voldsom priskonkurrence for-

anlediget af store lagre hos leverandørerne og introduktion af hidtil ukendte discountmærker på markedet. Som følge heraf blev markedsandelene sat under pres, og generelt var der i 1993 en svagt faldende tendens i andelen målt i volume, medens andelen i værdi blev bevaret – og for enkelte produkters vedkommende øget.

Den nye serie i opladelige Philishave og Azur-serien i dampstrygejern, som blev introduceret i 1993, blev særdeles vel modtaget og bidrog til at styrke Philips image som



Philishave Electronic HS 990

førende inden for produktfornyelse.

Forventningerne til det kommende år er, at markedet vil vise en beskedent vækst, men at priskonkurrencen vil fortsætte med et deraf følgende pres på indtjeningen. Den produktfornyelse, der løbende blev gennemført i 1993 og som fortsætter i 1994, vil bevirke, at Philips Elapparat vil være mindre påvirket af priskonkurrencen end markedet som helhed og dermed vil bevare sin position som den største udbyder.

*Flemming Hansen*



# Philips Lys A/S

1993 blev et tilfredsstillende år for Philips Lys A/S. Salget kom på niveau med året før ved fremgang i leverancerne til dagligvarebranchen og en svag vækst i markedet for udendørs armaturer til gade- og vejbelysning. Derimod var salget negativt påvirket af den lave aktivitet i kontor- og industribyggeriet, hvortil vi traditionelt har en stor andel af indendørs belysning.

## Lyskilder

Vor fremgang i dagligvarebranchen skyldes blandt andet, at det lykkedes at vinde yderligere andele med et godt salg af de normale glødelamper. Der var markant fremgang i salget af damplamper til OEM-kunder til anvendelser uden for almindelige belysningsformål. En slagkraftig kampagne og nye produkter i autolampe-programmet fik som resultat en 22 procents fremgang.

Salget af lavenergilamper fik ikke den ventede stigning. De tidligere års kampagner fra elværkerne udeblev, og vor markedsindsats alene slog ikke til. Philips introducerede en ny og kortere version af 15, 20 og 35 watt lavenergilamperne. De nye PL-E/T typer øger væsentligt anvendelsesmulighederne.

## Batterier

Med en omfattende markedsindsats opnåede vi en pæn udvikling i salget af batterier. Vi havde satset på, at vor for-

bedrede position i dagligvarehandelen kunne trække yderligere salg med sig, men det viste sig kun at få effekt i begrænset omfang – og kun på kort sigt.

## Indendørs armaturer

Det mindre salg, der – som nævnt – skyldes den lave byggeaktivitet, blev delvis opvejet af et stigende salg af energivenlige produkter med elektronisk styring. Det er et område, hvor Philips produktmæssigt er særdeles godt rustet.

## Udendørs armaturer

Det tilfredsstillende salg på udendørs-området foregik specielt til gade- og vejbelys-

ning, hvor vi sammen med landets elværker for alvor fik gang i konverteringen fra ældre servicetunge anlæg til moderne energivenlige armaturer – såvel fra vor egen udviklings- og produktionsafdeling i Brøndby som fra andre af koncernens centre.

Blandt de mest markante moderniseringer kan nævnes byerne Hillerød og Esbjerg. I Esbjerg anskaffede forsyningsvirksomhederne cirka 1.000 GV64 parklygter, en del af dem forsynet med den energivenlige PL-E/T lyskilde på blot 20 watt.

Rent designmæssigt har vi set en betydelig interesse for vore armaturer. Et eksempel herpå er Slagelse-baneby projektet med Helios-lygten og QL-85

lyskilden samt den nyeste version af Københavner-armaturet.

## Fremtiden

Med en sikkerhedsmæssig opdatering af alle vore produkter er vi godt forberedt til at imødekomme kommende års øgede sikkerhedskrav til udendørs belysning samt opfylde ønsket om energibesparelser i de indendørs belysninger, som er støttet af offentlige tilskud og krav.

Til markedsføringen over for dagligvarebranchen har vi et stærkt program, som vi venter vil vise sig at give såvel øget omsætning som bedre markedsandele i det kommende år.

Willy Goldby



Philips Helios-parklygter og Københavner-armaturer i »Slagelse Baneby«-projektet.

# Philips Navigation A/S

Sammenlignet med et meget dårligt 1992 lykkedes det i 1993 at vende den negative udvikling for vore navigations- og satellit-kommunikationsaktiviteter.

Den 1. januar 1993 blev Philips Navigation A/S oprettet som et selvstændigt selskab med det formål at udvikle, sælge og servicere elektronisk navigationsudstyr og satellitmodtagere til maritimt brug. Den 1. marts flyttede selskabet fra Jenagade 22 til nyindrettede lokaler på Prags Boulevard 80.

I løbet af sommeren 1993

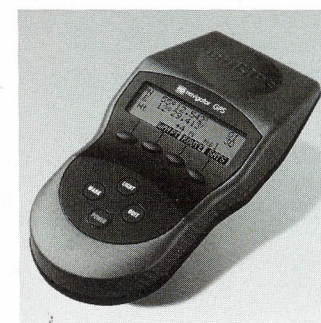
blev det besluttet, i samråd med CS Management, at overføre ansvaret for produktionen af navigations- og satellitkommunikationsudstyr fra PRKI til Philips Navigation A/S pr. 1. oktober 1993. I det forgangne år har vi brugt megen tid og kræfter på at rydde op, eksternt såvel som internt. I denne proces har det fx været nødvendigt at oprette nye distributionskanaler i Sverige, Finland, Norge, England og Spanien. For at kompensere for sæsonudsvinget i efterspørgslen på navigationsudstyr i vore tradi-

tionelle markeder har det længe været et stort ønske at få adgang til det nordamerikanske marked. Dette har ikke været muligt tidligere på grund af kontraktmæssige bindinger. I oktober 1993 lykkedes det at få de nødvendige salgtilladelser og vi sælger nu vor MK8 produkt via Northstar til det nordamerikanske marked.

For 1994 forventer vi at øge omsætningen væsentligt i forhold til 1993, bl. a. ved introduktionen af en ny navigator MK9, en beacon modtager til differential GPS, en hånd-

holdt GPS'er samt to søkortplottere.

E. Martinus Andersen



Håndholdt GPS-navigator.



## Philips Medico A/S

Medical Systems på verdensplan lykkedes i 1993 så godt, at det resultatmæssigt blev et rekordår. I Danmark oplevede vi et marked med en atypisk sæsonfordeling, hvor de fleste beslutninger om anskaffelser blev taget de sidste måneder på året. Det således mørkt ud det meste af året, men en god slutspurt sikrede – ikke at budgetterne blev fuldt realiserede – men at et under omstændighederne rimeligt og positivt resultat blev opnået.

### Lineære accelerators

Vi har ikke fået nye ordrer ind i 1993, men har installeret én lineær accelerator til kræftbehandling, og har endnu en i ordre til installation i 1994. Begge til Odense Universitetshospital.

### Kardiologisk røntgenudstyr

Der er taget politiske beslutninger om reduktion af ventetiderne på behandling af hjertesygdomme. Dette har selvfølgelig som konsekvens, at der skal bruges mere udstyr,

og vi håber at få en god andel af væksten i dette marked for udstyr til hjertekateterisationer. Foreløbig har vi fået ordre på to systemer til Rigshospitalet til levering i foråret 1994. Rigshospitalet har ambition om at blive Nordeuropas største og bedste hjertecenter. Så vi håber på flere ordrer derfra.

### Magnetisk Resonansscanning

Vi har fået ordre fra sygehuset i Hillerød på en MR-scanner til installation januar/februar 1994. MR-scannere bruges til mange former for undersøgelser af hoved, hals, ryg m. v. og er specielt velegnede til at danne billeder af bløde dele. Dette i modsætning til røntgen, som anvendes mest til knogler eller bløddel, hvor der kan bruges kontrastmidler.

### Ultralydsudstyr

Her har vi ikke haft et godt år. Vi har kun haft et enkelt produkt til salg og har haft meget vanskeligt ved at opret-

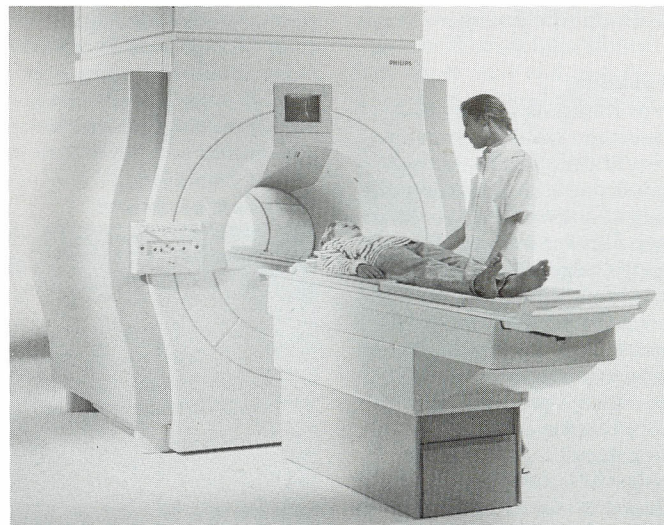
holde en positiv platform på markedet. Nye produkter er på vej og forhåbentlig ændres vore muligheder i positiv retning.

### Fremtiden

Vi går ind i 1994 med en god ordrebeholdning, og vi har gode produkter generelt. Vi har netop introduceret en

komplet ny serie af MR-scannere, som er foran konkurrenternes på en række områder. Vi forventer en god efterspørgsel specielt efter MR-scannere og specialrøntgenudstyr til hjertesygdomme. Vi ser rimelig optimistisk på mulighederne for gode resultater i 1994.

Ole Anker



MR-scanner, bl. a. til undersøgelser af hoved og ryg.

## Philips Telekommunikation A/S

I 1993 opnåede Philips Telekommunikation A/S et salg på niveau med året før.

Vi håndterer mange produktområder og alle er selvfølgelig ikke lige succesrige hvert år. Da kommunikationsområdet imidlertid er i vækst over en bred front, har vi nydt godt af at have et bredt udbud.

Vore produkter er meget forskellige og distribueres af meget forskellige kanaler. De væ-

sentligste områder fremhæves nedenfor.

### Telefoncentraler

Vore distributører af private telefoncentraler er i fortsat god udvikling og har virkelig levet op til forventningerne i 1993.

Konkurrencen er ikke blevet mindre på området, men der viser sig en vis stabilitet efter de turbulente år efter frigivel-

sen fra monopoleet i juli 1990. Philips satser hårdt på dette område og derfor ved vi, at vi er godt rustet i 1994 og årene fremover.

### Digitalt forbrugerudstyr

Dette område dækker over en mangfoldighed af produkter, som er baseret på digital transmission som fx telefoner, kort til PC, udstyr der kan forbinde den gamle PC til digitale net, og billedtransmissionsudstyr.

Alt dette udstyr har der været talt om i flere år, men som så mange andre områder inden for elektronikken har dette været præget af en afventende holdning fra forbrugerne og beskedne udbud fra producenterne. I 1994 ser det ud til at udviklingen tager fart.

### Service

Som noget nyt har Philips Telekommunikation investeret i en serviceorganisation, som specielt er rettet mod slutbrugere, der betjener sig af

Philips telefoncentraler.

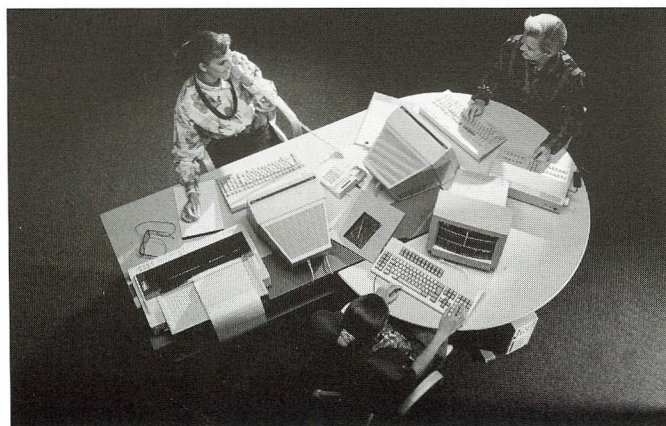
Vi forventer, at servicekonceptet, der kaldes SOPHO ServicePlus (SOPHO er navnet på vore telefoncentraler), vil bringe os i et tæt og vedvarende forhold til vore kunder. Derudover vil vi med dette koncept kunne yde vore forhandlere en endnu bedre back-up service.

### Fremtiden

Kommunikationsområdet er et af de hastigt voksende markeder, og vi glæder os naturligvis til at kunne betjene kunderne med et stadig større udbud af Philips kommunikationsprodukter.

Heldigvis er Philips inden for udvikling og produktion af kommunikationsprodukter på forkant. Vi er derfor overbeviste om, at vi også inden for telekommunikation vil kunne tilbyde produkter i verdensklasse til de danske forbrugere i årene der kommer.

Finn H. Nielsen



Sopho S2500 telefonbord.



# Philips Elektronik Systemer A/S

Salget af industriel elektronik nåede trods begrænset investeringslyst et yderst tilfredsstillende niveau. Året var det første i en ny struktur med meget selvstændige grupper, der hver havde direkte kontakt med de såkaldte »Operating Companies«, hvorved der er sikret en hurtigere beslutningsvej.

I 1994 lægges mange kræfter i opbygningen af kvalitetsstyringsystemet ISO 9001 – med speciel vægt på at højne kundernes tilfredshed. Forventningerne til året rent salgsmæssigt er positive. Den videre udbygning af forhandlernet vil blive forstærket.

## Industri-gruppen

Industri-gruppen havde et stigende salg af procesudstyr og udstyr til elektronisk vejning. Der er for begge produktområder lagt stor vægt på etablering af samarbejdspartnere. Forventningerne til 1994 er gode på grund af nye og interessante produkter samt udvidelse af sælgerstaben.

## SMD-montering

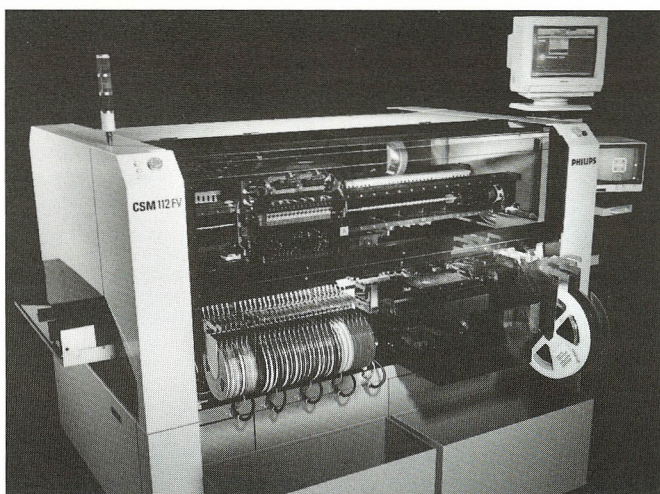
Salget af SMD-monteringsmaskiner havde et succesrigt år med installationer blandt andet hos Lyngsø, Teamtec og RC Electronic. Der er nu i alt 30 installationer herhjemme. Forventningerne til 1994 er store.

## Sikrings- og Lyd-gruppen

Gruppen nåede ikke den ventede omsætning på grund af tilbageholdenhed med investeringer. Det er dog vor opfattelse, at vi har fastholdt eller endda øget vor markedsandel på grund af nye og avancerede produkter. I TV-overvågning og Elektronisk Adgangskontrol blev niveauet som året forud. Salget af »Professionel lyd« skuffede. I 1994 ventes en svagt stigende omsætning.

## Analyse-gruppen

Philips beholdt sin meget store markedsandel inden for »Analytisk røntgen« blandt andet med ordrer på store spektrometre til Aarhus Universitet og Dansk Teknolo-



SMD-monteringsmaskine.

gisk Institut og diffraktometer til Arbejds miljøinstituttet. Til Aalborg Portland A/S er leveret et komplet røntgenlaboratorium.

Markedet for elektronmikroskoper var meget stille. Kun et enkelt instrument blev udbudt herhjemme. 1994 tegner bedre med flere bevillinger både til forskning og til ud-

skiftning af mange ældre anlæg.

## Customer Support

Serviceafdelingen, Customer Support, som udfører service og installation for samtlige grupper, har haft et godt år. Der er gode forventninger til 1994, hvor vi også forstærker indsatsen i Jylland.

Klaus Ebbe

# Philips Components A/S

Efter at forbruget af elektronikkomponenter gennem en årrække var dalende, blev 1993 året, hvor billedet vendte og efterspørgslen på verdensplan steg kraftigt. Det blev også tilfældet i Danmark, hvor især 2. halvår var præget af manglende evne til at leve op til markedets ønsker om leverancer. For Philips Components A/S blev det bl. a. derfor til en omsætningstilbagegang på 8% i forhold til 1992. Den øgede efterspørgsel, især inden for integrerede kredse og diskrete halvledere, resulterede imidlertid i højere priser med et mere positivt resultat for 1993 til følge.

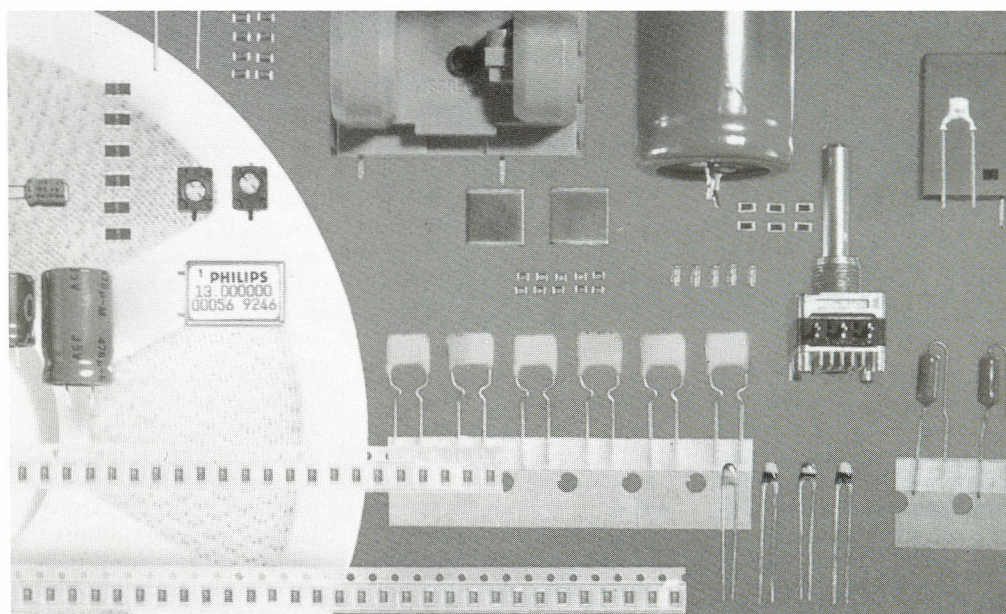
Den generelle afmatning i konsumentelektronik-industrien påvirkede i første halvår også salget til vor største kunde, som dog i andet halvår vendte tilbage til det normale indkøbsniveau, som også ventes at ville fortsætte i 1994. En beslutning om øget indkøb af halvfabrikata, blandt andet færdige chasis'er, vil have stor betydning

for vor omsætning i 1994 og fremover. Vor omsætning via vore distributører steg med 16%, primært på grund af Promax's engagement i Sverige, hvor

det ventes, at Promax vil blive den største Philips-distributør i 1994. Promax er i forvejen næststørste Philips-distributør i Europa. Philips Components A/S ven-

ter et stort set uændret omsætningsniveau i 1994. Stadigt stigende markedspriser på de fleste af vore produkter vil dog sikre et positivt resultat.

Jørgen Hjorth



Et udsnit af det passive produktsortiment fra Philips Components.



## Philips TV-Test Equipment A/S

Trods særdeles vanskelige konjunkturer på verdensmarkedet lykkedes det i 1993 at realisere et salg på niveau med året før. Selv om der stadig investeres i test udstyr for »dagens« TV-systemer, så er der generelt en afventende holdning på grund af en forventning om, at fremtidens TV systemer ligger mere eller mindre lige om hjørnet. Dette passer dog ikke helt, idet fremtidens TV endnu ikke er endeligt defineret. PTV må derfor satse på både at have et helt up-to-date program af produkter til de nuværende TV systemer (PAL, NTSC og SECAM), samtidigt med at vi udvikler produkter til de nye, kommende TV systemer.

### HDTV test generator

Som et eksempel på et produkt til morgendagens TV kan nævnes, at PTV i 1993 introducerede en ny kombineret sync generator/testsignalgenerator/prøvebilledgenerator, fuldt digital og med digital udgang (PM 5644HD). Et tilsvarende produkt findes ikke på markedet fra andre firmaer. Produktet er skræddersyet til anvendelse i TV-studier og transmissionsvogne

for HDTV. Selv om HDTV udsendelser som nævnt ikke er lige om hjørnet, så begynder TV-selskaberne i stigende grad at optage deres mere bevaringsværdige programmer i HDTV, så de kan udsendes med fuld kvalitet, når HDTV engang er blevet indført. Den nye generator findes både for det europæiske, det japanske og det forventede amerikanske system.

### Ny VITS-generator

Denne generator er ikke lavet for sjov (VITS står for Vertical Interval Test Signal), men benyttes i den daglige overvågning af signalkvaliteten af de eksisterende programmer, samt til at indsætte teletekst og andre specialtjenester i programsignalet. Den nye generator adskiller sig fra sin forgænger ved, at næsten al generering og behandling af TV signaler foregår digitalt, hvilket sikrer en højere nøjagtighed og bedre stabilitet af generatorens funktioner.

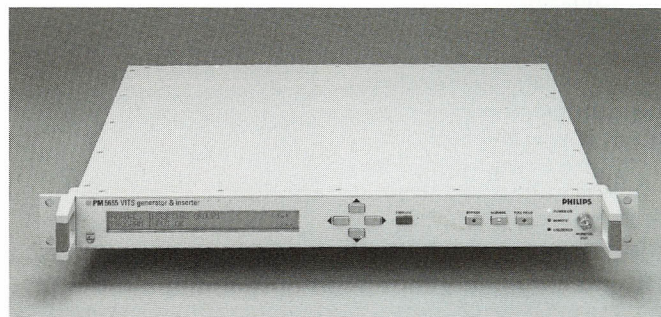
### Flere farveanalyserer

PTV har endvidere udvidet sit program af farveanalyserer, således at PTV nu har et bredt program for mange for-

skellige anvendelser. Dette har cementeret PTV's førerposition for denne produkttype yderligere. Farveanalyseren anvendes til at kontrollere, at kameraer og modtagere gengiver farverne korrekt. Det specielle ved dette pro-

dukt er, at en sådan kontrol er systemuafhængig, d. v. s. at produktet kan anvendes både på de nuværende programmer og på alle fremtidige programmer (og på dataskærme for den sags skyld).

*Preben Hejberg*



Til trods for den udvendige lighed mellem de to produkter, er der dog en »verden« til forskel. Det øverste er VITS-generatoren PM 5655 til brug for nutidens TV, det nederste HDTV-generatoren PM 5644HD til fremtidens TV.

## Philips Radio Kommunikations Industri A/S

Philips Radio Kommunikations Industri A/S fik i 2. halvår ISO9000 godkendelse, der omfatter såvel udvikling som produktion.

### Mobiltelefoner

Produktionen af mobiltelefoner steg stykmæssigt med 35 procent i 1993, men den stærke priskonkurrence på de europæiske markeder betød, at omsætningen ikke nåede op på samme niveau som i 1992.

Lommetelefonen PR95, der er udviklet på vort laboratorium, blev i begyndelsen af året sat i produktion. Den er beregnet til NMT-systemet og er indtil nu den eneste type med indbygget telefonsvarer. Telefonen blev introduceret i maj måned og har salgsmæssigt levet op til forventningerne. I september blev

programmet udvidet med versionen PR90, der er uden telefonsvarer og i øvrigt med færre features end PR95. Også den blev godt modtaget på markederne og med et større salg end forventet. Mere end 90 procent af de producerede lommetelefoner bliver eksporteret. Fortrinsvis til de øvrige nordiske lande, men også til Thailand og til andre lande i Europa. Mobiltelefoner til fast installation er fortsat på vort program. Aftagerlandene af PR50 serien er fortrinsvis de nordiske lande, Frankrig og Saudi Arabien.

### GSM

Udviklingsafdelingen har i samarbejde med Philips Kommunikations Industrie i Nürnberg, Tyskland, været stærkt optaget af udviklings-

opgaver inden for systemer til det fælleseuropæiske mobiltelefonsystem, GSM.

### Navigation

Produktionen af navigatører og satellitkommunikationsudstyr er pr. 1. oktober overgået til Philips Navigation A/S. SMD-montering af print til navigatører fortsætter i Philips Radio Kommunikations Industri A/S med underleverancer til Philips Navigation A/S.

### 1994

Det bliver specielt lommetelefonerne til NMT-systemet, som i det nye år vil præge billedet i Philips Radio Kommunikations Industri A/S, som også venter at levere til nye eksportmarkeder.

*Tom Lytzen* Lommetelefonen PR 90





# Så fik PTV sit ISO-certifikat!

Det skete ved en ceremoni ved julemiddagen den 23. december, hvor vi fik beviset på, at PTV nu er godkendt efter ISO 9001. PTV havde inden da arbejdet længe på at nå så langt, men vi begik i starten den fejl ikke at sætte ressourcer nok ind på projektet. At forberede sig på ISO-certificering er ikke nogen lille »sag«, specielt ikke, hvis virksomheden er kompliceret med mange processer og mange forskellige discipliner. Derfor ansatte vi i 1992 en midlertidig, fuldtids-ISO-projektmedarbejder til bl. a. skrivning af procedurer og instruktioner.

Det satte skub i tingene, så vi stort set var klar til auditering midt i 1993. Ved den første auditering mente auditorerne dog, at visse procedurer var »for nye« endnu til, at de ville give os certifikatet – selve systemet blev fuldt accepteret. I november 1993 blev vi så endelig godkendt med akkla-



Paul Clarke fra Lloyd's – som auditerede PTV – overrækker her ISO certifikatet til Preben Hejberg. Til venstre Ole Møller Jensen og Jens Bjørn Hansen, som har været hoveddrivkræfterne i projektet.

mation uden én eneste anmærkning. Det er en stor lettelse for os og vore kolleger i

Jenagade, at vi begge levede op til målsætningen om, at alle fabrikker skulle opnå

ISO-certificering inden udgangen af 1993.

Preben Hejberg

## PTV skal levere til Europa-Parlamentet

Philips TV Test Equipment har fået ordre på en omfattende leverance af TV test- og måleudstyr til det nye Europa-Parlament i Bruxelles. Bygningskomplekset er for tiden under opførelse, og Philips har fået ordre på at levere og installere alt det nødvendige audiovisuelle udstyr. Således leverer Philips bl. a. et radiostudie og et TV-studie med fem kameraer. Det udstyr, der kommer fra PTV i Brøndby, vil blive brugt til at sikre en høj signalkvalitet under udsendelserne fra TV-studiet.

## Europæisk brochurecenter



Brochurerne fra den danske lysdivision har vakt opsigt i Europa, endda i en sådan grad, at en række lyselskaber i andre lande har bedt den danske reklamechef Preben Hansen om at stå for produktionen af deres brochurer. I første omgang er det blevet til ni udgaver, hvor indholdet stort set er det samme som i

de to danske udgaver fra Philips Lys A/S og Pope A/S. De andre sprogversioner er finske, flamske, franske, norske, polske, spanske, svenske, tyske og ungarske. »Fremstillingen af de finske, polske og ungarske var nok de mest krævende«, fortæller Preben Hansen. »Vi måtte bl. a. til de polske og ungarn-

ske sætte os ind i deres specielle alfabeter og desuden indkøbe særlige skriftsnit til vort desk top publishing-anlæg for at kunne sætte disse sprog. Der har været åbenlyse økonomiske fordele i denne produktion, som i de elleve udgaver er kommet op på næsten en halv million brochurer.«

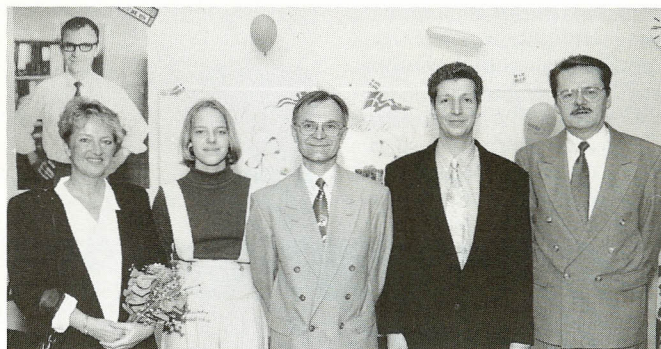
Bj



# Seks Philips-jubilarer



Montrice Inge Martinsen, PRKI, ved sit 25 års jubilæum fredag den 7. januar – omgivet af sin mand, mor, datter, søn og svigerbørn og én datterdatter – den anden var »krøbet i skjul«! Desuden personaleleder Henning Friis, fabrikschef Tom Lytzen og fellestillidsrepræsentant Birgit Ørnshjold.



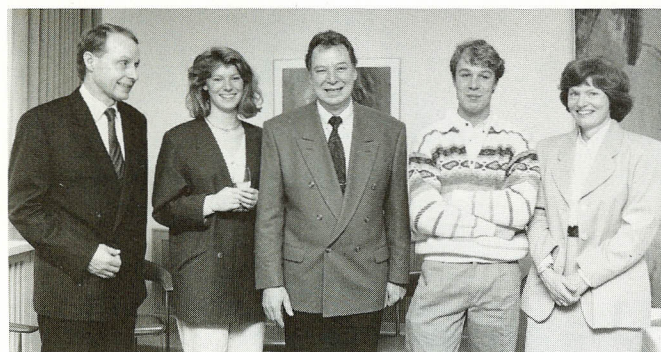
Fredag den 21. januar fejrede teknikumingeniør Aage Jensen, PRKI, at han har været ansat 25 år hos Philips. På billedet ses fra venstre jubilarens hustru Mona Jensen, datteren Anne Sofie, jubilaren, gruppeleder Bent Ibsen samt fabrikschef Tom Lytzen. På væggen et »før-billede« af Aage Jensen.



Lagerassistent Uffe Sterlov, PRKI, ankommer her til et stopfyldt receptionslokale på sin 25-års jubilæumsdag fredag den 14. januar, hvor kolleger og venner modtog Uffe med blomster og gaver. Bagved ses lederen af Indgangskontrollen, Christian Olesen samt Jørn K. Marcussen fra Logistikafdelingen.



Montrice Ruth Mortensen, PRKI, der er kasserer for Kvindernes Klub, kunne fredag den 28. januar fejre sit 25 års jubilæum i koncernen. På billedet ses desuden, fra venstre: værkfører Jørn Hedin, personaleleder Henning Friis, Ruth's mand Henry Mortensen samt fabrikschef Tom Lytzen.



Jan Hansen, produktchef i Philips Medico A/S, fejrede torsdag den 13. januar sit 25 års jubilæum ved en reception i Philips Inn, hvor mange kolleger og kunder var mødt frem. Foruden blomster og vin modtog Jan bl. a. karaffel, bogclip, vinprop, sweater, bordlighter samt flere andre ting fra sine kolleger. På billedet ses Jan Hansen med frue samt søn og datter – til venstre Ole Anker Christensen.



Birgit Ørnshjold, montrice og fellestillidsrepræsentant i PRKI, havde mandag den 31. januar været ansat hos Philips i 25 år. Dagen blev markeret ved en reception i Jenagade – og der var masser af balloner! Her er jubilaren med sin datter Betina, sin mand Bjarne Ørnshjold og svigerdatteren Mette. Bagved står værkfører Jørn Hedin og fabrikschef Tom Lytzen.

## Fire takker

Hjertelig tak til alle, der var med til at gøre min 25 årsjubilæumsdag til en uforglemmelig oplevelse!

Inge Martinsen

En tak til alle, der på den ene eller anden måde bidrog til at gøre min 25 års jubilæumsdag til en dejlig og uforglemmelig dag for mig og mine drenge. Tak for alle de dejlige gaver og blomster.

Ditte Strand

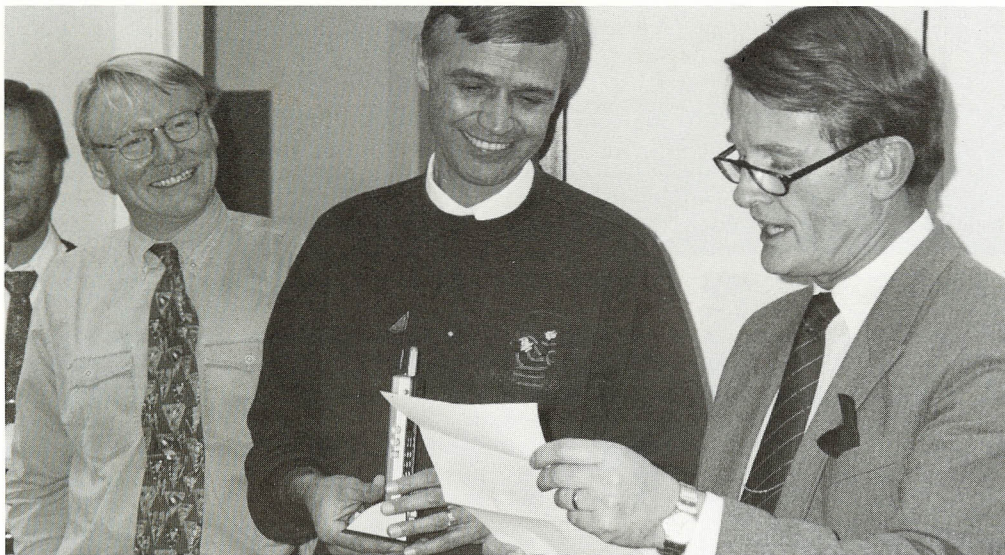
En meget meget stor tak til PRKI, mine kolleger og venner for opmærksomheden og gaverne ved mit 25 års jubilæum. Det var simpelthen en uforglemmelig dag.

Uffe Sterlov

Tak til jer, der var med til at gøre mit 25 års jubilæum festligt – tak for gaverne og den viste opmærksomhed. Det blev en begivenhed, som jeg altid vil tænke tilbage på med glæde.

Aage Jensen





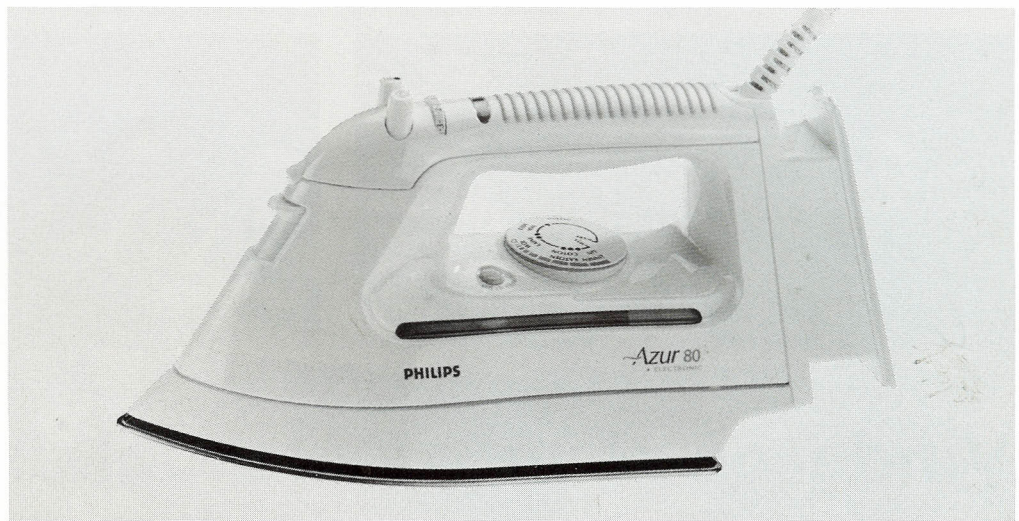
»Ikke nok med, at I nåede jeres årsbudget. I har rent faktisk passeret Peter Hebsgaard og hans besætning på TV-siden – og de har ellers ikke ligget på den lade side...

I den sidste sending telefoner fra Nürnberg var der én, som ikke virkede. Vi tror alligevel, du kan bruge den, Jørgen«! Med disse ord fik marketingchef Jørgen Bakke – til venstre på billedet – den 23. december overrakt en gylden telefon af chefen for Philips Konsument Elektronik Jaap Bochove. Den gyldne PR 95 lommetelefon markerede, at Jørgen Bakke og hans team ved en stor fælles indsats nåede op over deres salgsbudget i 1993.

## Ny »Azur« strygejern-serie

Philips »Azur« dampstrygejern har et nyudviklet dryp-stop-system, som forhindrer såvel sprøjt ved høje temperaturer som udsivning ved lavere temperaturer.

Med en indbygget kassette til anti-kalk-systemet, der ikke skal udskiftes, undgår man problemer med at vurdere, om der er hårdt eller blødt vand i hannerne. Topmodellen »Azur 80« har sikkerhedsafbrydere, der slukker for strygejernet, hvis man selv glemmer det.



PTV har netop afholdt sin årlige salgskonference under temaet »På ret kurs med PTV«. Det foregik i maritime omgivelser på færgen »Queen of Scandinavia« mellem København og Oslo den 18.-20. januar. Der var indlagt et besøg i Lillehammer i konferencen for at se det olympiske broadcast center, hvorfra transmissionerne fra vinter-OL bliver sendt.

Deltagerne – fra hele 20 lande fordelt godt ud over hele kloden – var bl. a. meget begejstrede for det nye marketingkoncept »The Color Truth«, der skal være døråbner til studiomarkedet. Desuden var der premiere på PTV's nye præsentationsvideo.

Traditionen tro blev årets sælger også kåret: Det blev Ægypten, som løb med prisen, bl. a. på grund af en stor ordre til Toshiba's lokale TV-fabrik. Denne ordre kom oven i den normale budgetterede ordretilgang, som dermed nåede op på ikke mindre end 500% af deres budget!

## PPR's generalforsamling

Husk at sætte X i kalenderen fredag den 25. februar kl. 16.30, hvor PPR afholder sin generalforsamling. Det er i kantinen i Jenagade, det foregår.  
Inge Pedersen

## PHILISKOPET

udgives af  
Philips Danmark A/S  
Prags Boulevard 80  
2300 København S  
Telefon 32 88 22 22

### Redaktion:

Jannik Bo Rasmussen,  
(ansvarshavende)  
Helle Bencke  
Henning Bjerno  
Anny Juul  
Lena Tolstrup  
Hanne Vøhtz



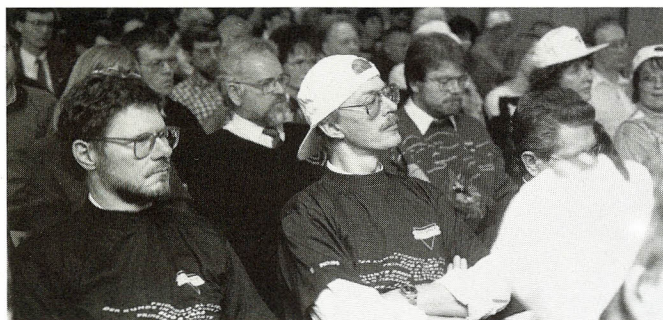
# Customer Day – fortsat

Vi afrunder reportagen fra Customer Day med serie billeder fra satellit-transmissionerne i PRKI og på Industrigården.

Som det ses her, blev der både båret almindelige kasketter og hip-hop kasketter blandt tilhørerne. Ikke at forglemme de 850 T-shirts, som hurtigt blev revet væk!

Til sidst en stor tak for hjælpen til Uffe Lindhardt, Per Vagnholm, Pernille Vestergaard og Per Vinther, som var med til at gøre dagen til en succes.

Jannik Bo Rasmussen



## Vinderne af vores julekonkurrence

370 læsere deltog i Philiskopets julekonkurrence, og mange var kommet frem til den rigtige løsning: Ud af de 13 påstande var nr. 7, 9 og 13 forkerte. Vinderne blev:

**1. præmie:** Et 14" »Your TV 3«, gik til Jørgen Dahm, PTV

**2. præmie:** En Philishave HS 990, blevet vundet af Connie Yndal, Økonomiafdelingen

**3. præmie:** En Café Gourmet, vandt Jette Madsen, PRKI/F-FIN

**4.-13. præmierne** var gavekort af kr. 200,- til personalebutikken og gik til:

Bjarne Hansen, Service/Ringsted

Henning Hvidtfeldt, PTV

Henrik S. Iversen, PRKI

Birgitte Kikkert, Navigation

Erling Kjær, Ejd.afd.

Lisbeth Krarup, Økonomiafd.

Grazyna Kraus, PRKI/MMTS

Jette Landberg, Components

Lars S. Madsen, Navigation

Bjarne Vestergaard, Navigation



Til lykke  
til de heldige  
vindere!



### Ny chef for Konsument Elektronik

Jaap Bochove tiltrådte den 1. november 1993 som direktør for Philips Konsument Elektronik A/S. Han kom fra en stilling som direktør i Philips-selskabet Elpro i Holland, og har i 25 år beskæftiget sig med markedsføring og salg af konsumentprodukter.



### Ny chef for Elapparat

Liv-Elin Kvålo er 1. februar tiltrådt som salgs- og marketingdirektør med ansvar for ledelsen af Philips Elapparat A/S. Hun kommer fra en stilling som marketingdirektør i Tupperware Scandinavia, og har en norsk baggrund og uddannelse.