



Julekonkurrence:

**Ka' du  
kende dem  
igen?**

Se side 11.

## Dialogmøde med ledelsen

Torsdag den 31. oktober havde ledelsen indbudt medarbejderne til at skyde med skarpt på dialogmøde i kantine i Jenagade. Mere end 200 havde fulgt opfordringen, og det var flere end der oprindeligt var beregnet plads til, så der var tæt pakket om bordene. Arrangementet blev ugen efter gentaget i Århus for medarbejderne vest for Storebælt.

Direktør Willy Goldby bød velkommen til de mange interesserede, og gjorde derefter rede for Philips Danmarks situation i dag, hvor overskuddet for 1996 i bedste fald vil blive beskedent, ikke mindst fordi næsten alle divisioner har haft en lavere omsætning end ventet. Han sluttede med at love – og kræve – en kraftig indsats for at vende denne tendens, hvor vi i de sidste to år efter en kortvarig bedring har set stadig fallende overskud.

### Vi vil-punkterne: mange ting er i gang

Han gjorde status over de Vi vil-punkter, som ledelsesgruppen offentliggjorde på de foregående dialogmøder i maj. Et af de vigtige punkter var her at få solgt vore bygninger på Amager snarest muligt, og Willy Goldby kunne her fortælle, at salget af Jenagade-komplekset forventes afsluttet ultimo 1996, mens salget af Prags Boulevard 80 endnu ikke er afsluttet – der er for tiden forhandlinger med seriøse købere i gang. Blandt de andre punkter kan her nævnes, at et nyt introduktionsprogram for nyanstattede medarbejdere nu er på plads, og havde en vellykket premiere den 20.-21. november.

Som resultat af beslutningen om at danne flere tværorganisatoriske erfa-grupper er foreløbig startet en salg/marketing gruppe, og flere

kan følge alt efter behovet. Salgschef Jan Dahl fra Philips Elektronik Systemer var en af dem, der havde skubbet på for at få flere interne erfa-grupper, og han fik overrakt et par flasker som tak for et godt initiativ.

### Forslag efterlyses!

Willy Goldby introducerede også en forslagskampagne, hvor alle opfordres til at komme med forslag til

- Øget kundetilfredshed
- Bedre tværorganisatorisk samarbejde
- Omkostningsbesparelser / effektivisering

Kampagnen løber hele november og december, og det bedste bidrag vil blive præmieret i forbindelse med Customer Day den 10. januar 1997.

Henning Friis præsenterede resultaterne af klimaanalysen, som blev omtalt i

sidste nummer af Philiskopet. Efter gennemgangen konkluderede han, at analyseresultatet generelt er tilfredsstillende, men at der på nogle områder stadig er meget at gøre.

### Snapshots af Medico og Consumer Electronics

Tom Egelund og Jaap Bochove fortalte så om udviklingen i henholdsvis Medico og Consumer Electronics, og begge præsentationer gav tilhørerne et godt billede af de to divisioner. Medico's marked er veldefineret til at være 83 hospitaler i Danmark, og med en markedsandel på næsten 50% er vi mere end dobbelt så store som den nærmeste konkurrent. Tom – som er uddannet læge – fortalte desuden meget levende og med yderst illustrative billeder og metaforer om nogle af

*(Fortsættes på næste side)*



Willy Goldby indleder her dialogmødet med en redegørelse for udviklingen og sagde, at der vil blive sat kraftigt ind for at forbedre overskuddet i den danske Philips-koncern.

## Dialogmøde med ledelsen, fortsat...



Der er tryk på fadølspumperne, når over 200 mennesker trænger til at lække ganen samtidig. Ventetiden blev dog taget med godt humør, som man kan se.



Mødet sluttede med, at ledelsespanelet besvarede spørgsmål fra medarbejderne. Her er det E. Martinus Andersen fra Navigation, som må stå for skud.



Mere end 200 medarbejdere var mødt op, så der var tæt pakket om bordene – en stor kontrast til den ellers tomme kantine i Jenagade-komplekset, som er under afvikling.

de nyeste teknikker inden for medicin og medicoteknik.

Billedet i Consumer Electronics varierer stærkt mellem de forskellige produktområder. Bedst går det på video/TV siden, hvor vi omsætter for ca. 400 millioner kr. årligt

og er nr. 2 på markedet -målet er selvsagt at blive Kundens Første Valg.

### Fri skydning fra salen

Den kolde buffet med oste- og pølsebord gav lidt flaskehalsproblemer, da alle mødets deltagere godt sultne prøvede at komme til på en gang. Men det løste sig efterhånden, og ventetiden blev godt belønnet, så ingen manglede noget da spørgerunden begyndte bagefter. Ledergruppen sad nu side ved side på podiet, klar til fri skydning fra salen.

Priserne i personalebutikken blev atter diskuteret, og medarbejdere fra Brøndby efterlyste en udvidelse af åbningstiderne så der f.eks. var åbent lørdag. Henning Friis sagde efter en kort konference med butikkens leder Preben Jensen, at der ville blive lørdagsåbent to gange i løbet af december måned.

Erling Vagnholm fra El-apparat mente, at vi har været for eftergivende overfor

DFDS, og Ole Herstad gjorde rede for den aktuelle situation, hvor tingene nu er ved at blive redet ud. Willy Goldby sekunderede med, at vi vil give dette punkt al den attention vi overhovedet kan i den kommende tid.

Efter et langt og godt møde var tilhørerne ikke mere

trætte, end at mange kiggede indenfor i slyngelstuen hvor der var koldt øl og andet godt til halsen til at skylle efter med. Dialogmøderne med ledelsen er nu blevet en tilbagevendende begivenhed, og det næste møde vil blive afholdt 15. maj i København og 22. maj i Århus.

Jannik Bo Rasmussen

## PHILISKOPET

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

### Redaktion:

Jannik Bo Rasmussen,  
(ansvarshavende),  
telefon 32 88 23 64.

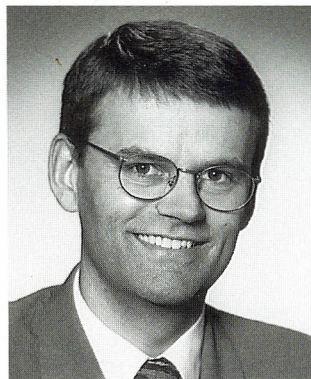
Helle Bencke,  
telefon 32 88 25 12.

Henning Bjerno  
telefon 32 88 23 69.

Anny Juul,  
telefon 32 88 23 29.

Lena Tolstrup,  
telefon 32 88 24 07.

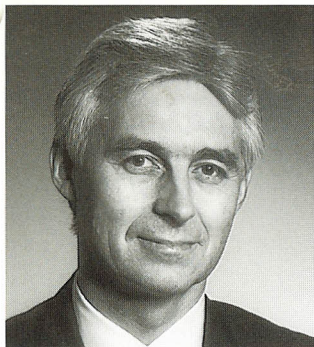
## Ny chef for Consumer Electronics



Søren Holmbom afløste 1. november Jaap Bochove som chef for Philips Consumer Electronics. Holmbom er 39 år og cand. merc. i afsætningsøkonomi. Han kommer fra en stilling som adm. direktør for Moulinex, hvor han for fire år siden begyndte som nordisk marketingdirektør.

Jaap Bochove tog afsked med Philips i Danmark den 29. november og vender tilbage til koncerntret i Eindhoven, hvor han får ansvaret for plejen af Philips' internationale kundekreds i Consumer Electronics divisionen.

# Glædelig jul og godt nytår



Julen nærmer sig nu med raske skridt, og året er forbi før vi får set os om. Når jeg ser tilbage på 1996, er det er noget broget billede der kommer frem på skærmen. Et billede jeg vil beskrive som følgende:

Centurion-processen viste sig ikke at være god nok til at give de ønskede resultater – allerede i første kvartal af 96 blev det klart, at resultatet for hele året ville blive dårligt, både for Philips-concernen og for os her i Philips Danmark.

En ny reorganisering af flere af divisionerne blev resultatet. Jeg skal ikke her komme ind på hvilke, og hvad der blev gjort – det er vi alle bekendt med.

To »Town meetings« blev afholdt med et udbytte, som jeg vil betragte som positivt for både medarbejderne og ledelsen.

Vi måtte erkende, at vi på trods af store anstrengelser ikke kunne redde Philips Navigation.

Alt blev forsøgt, men i en koncern med et økonomisk resultat som vores er det ikke muligt at køre videre med underskudsgivende aktiviteter.

Igen i 96 fik vi konstateret, at budgetter og realiteter er to svære ting at få til at passe sammen. Måske er vi generelt for optimistiske, eller overvurderer vi bare vores evner? Jeg ved det ikke, men tænk over det.

Min største kompliment til den danske Philips organisation, som jeg synes har klarret ændringerne på en flot måde, og stadig været i stand til at bevare entusiasmen.

Jeg ville ønske, at jeg her kunne skrive, at nu er vores

trængsler forbi. Men det kan jeg ikke – de vanskelige tider vil fortsætte, til vi igen begynder at tjene penge.

De løbende ændringer er efterhånden begyndt at blive en del af hverdagen. Vi har vænnet os til dem, og det er godt, for de er nemlig kommet for at blive.

Lad mig her frit citere Einstein som sagde, at midt i håbløsheden ligger mulighederne, man skal bare se efter dem. Lad dette være den holdning som vi i Philips Danmark vil have i fremtiden.

Jeg vil til slut benytte muligheden for at ønske jer og jeres familier en glædelig jul og et godt nytår!

Willy Goldby

## Philips Projects – en afdeling med vokseværk

Det er gået meget stærkt, siden Philips Projects 1. juni 1996 blev udskilt fra Philips Communication & Security Systems: Fra 5 til 16 medarbejdere på et halvt år og yderligere ansættelser i vente. Fra kun at bestå af en afdeling i København til også at være repræsenteret i Jylland ved en »genopstået« Århus-afdeling med 6 ansatte. Og fra kun at dække Danmark til at være hovedkontor i en ny nordisk organisation: Philips Projects Nordic. Foreløbig er kun Norge repræsenteret, men på

overskuelig sigt forventes både Sverige og Finland at være etableret under den nordiske organisation. Hensigten er, at salg og service skal foregå i de enkelte lande, men ledes fra Danmark. Selve projekteringen og realiseringen heraf sker fra Danmark.

### Og hvad laver de så egentlig i Philips Projects?

Philips Projects sælger, projekterer, installerer og serviceer projekter og løsninger til slutbrugere – primært inden for det store produkt-

gram i TV-overvågning, adgangskontrol, Voice Logging og lydsystemer. Her sammensættes kompetence, produkter, systemer og service fra mere end én produktdivision.

Sikkerhed, kommunikation, lyd og overordnet kontrol integreres inden for markedssegmenter spændende fra undervisning og underholdning til offentlige og industrielle omgivelser. Eksempler herpå er stadions, hoteller, studier, havne samt passagerterminaler i lufthavne og togstationer.

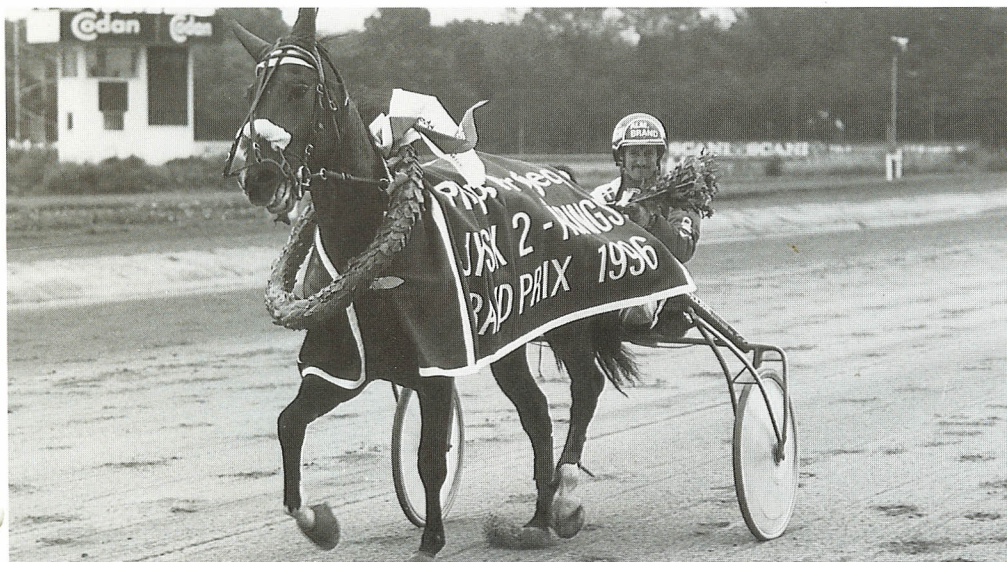
Philips Projects er et selvstændigt opererende firma under Philips Industrial Electronics i Eindhoven.

Helle Bencke



Ejler Grosen Madsen er nordisk chef for Philips Projects

Ved Jysk Væddeløbsbanes 2-årings Grand Prix i oktober blev Philips Projects både set og hørt. Philips Projects har i løbet af de sidste måneder forbedret lydforholdene på Jysk Væddeløbsbane og deltog både som sponsor og tilskuer ved årets sidste løb, 2-årings Grand Prix. Philips-flag vajede i væddeløbsalléen og de mange bandeskilte samt videospots i restaurant og spillehal bidrog til at slå Philips Projects' navn fast. Der blev dystet om en samlet præmiesum på 155.000 kr., hvoraf vinderen hjemførte 65.000. På billedet ses den vindende hest »BOUNTY SKOVLY« med Henrik Lønberg som kusk.



# Inden år 2000 har de lokale taget over

siger Jørgen Bakke, som leder Philips-aktiviteterne i de baltiske lande. Jørgen, som indtil 1995 var marketingchef i Consumer Electronics, er nu direktør for Philips Baltic som har hovedkontor i Riga i Letland.

Philips' aktiviteter i de tre lande startede i 1992 i Estland, som er det af de tre lande, der hurtigst fik gang i markedsøkonomien efter Sovjettiden. Siden da har Letland taget over hvad angår omsætningen i Philips, og Litauen er ved at komme godt med. De fleste produktdivisioner er repræsenteret i alle tre lande, og omsætningsmæssigt er det især DAP (Elapparater), Lighting og Consumer Electronics, som markerer sig.

## En ung organisation

Philips har et godt navn på de lokale markeder, og det viser sig bl.a. ved mange ansøgere: »For nylig havde vi en stillingsannonce i avisen efter en salgsschef til professionel belysning i Estland, og der kom flere hundrede ansøgninger«, siger Jørgen Bakke. »For tiden er vi 76 medarbejdere med en gennemsnitsalder på kun 29 år i de tre

lande tilsammen. Vi forventer at vokse svagt til en 80-85 stykker – og med det antal venter vi at kunne tredoble salgstallene i år 2000. Allerede i 1996 er omsætningen øget med ca. 40%, og vi er nu meget tæt på et trecifret millionbeløb – i danske kroner vel at mærke«.

Afdelingerne i Tallinn, Riga og Vilnius er alle præget af et godt klima på arbejdspladsen, og folk har udstrakt frihed til at træffe beslutninger vedrørende deres eget arbejde, hvad der er med til at gøre motivationen høj.

Jørgen nævner som eksempel, hvordan hans folk – efter lidt vejledning – fik lavet en seriøs business-plan: »Vi havde ingen businessplaner eller marketingplaner, men pludselig indså de, at de faktisk havde brug for én. Efter at jeg havde drøftet nogle danske modeller med dem, lavede de den selv – og bestemt ikke for at stille mig tilpas«.



Jørgen Bakke, tidligere Virum, bor nu i Riga hvor han leder Philips' aktiviteter i Estland, Letland og Litauen.



Fra Philips' kontorer på 6. og 7. etage er der en imponerende udsigt over Riga, som er den eneste millionby i de baltiske lande. Til højre på billedet skimtes floden Daugava, som udspringer i Rusland hvor den hedder Dvina.



Lysreklamen på bygningens tag kan ses flere kilometer borte – og meget praktisk ligger huset lige ud til byens mest trafikerede færdelsåre langs floden.

### Flere fælles funktioner på vej

Mange ting er under forandring i den baltiske organisation for tiden: Der er for nylig blevet udnævnt en IT-chef samt marketingchefer pr. produktdivision, som dækker alle tre lande, og også f.eks. lager/logistikfunktionen er det meningen at centralisere, for som Jørgen siger: »Hvis vi skal have tre af alle funktioner, så dør vi simpelthen af det – omkostningerne bliver alt for store«.

For tiden er der tre skandinaver i Philips Baltic. Foruden Jørgen selv er det Riitta Heino fra Sverige, som leder finansfunktionen, og salgskchef Ralf Ilmoni fra Finland. »Men vores plan er at overdrage hele forretningen til de lokale inden årtusindskiftet«,

siger Jørgen. »Og jeg tvivler overhovedet ikke på, at det vil kunne lade sig gøre«.

På trods af lejlighedsvis genvordigheder med svigten- de varme og til tider manglende vand i sin lejlighed i Riga, folk som lover mere end de holder osv., er Jørgen glad for at bo og arbejde i området: »Det jeg ka' li' er at folk lever op til og accepterer mine ledelsesmetoder, hvor jeg lægger stor vægt på frihed og ansvar«, siger han og fortsætter: »Jeg nyder at alt vokser omkring os, og at tingene går hurtigt, og den måde folk her tager mod udfordringen på. De tror på det. Det bedste, synes jeg, er at se deres glæde når vi sætter nye rekorder eller når nye mål«.

Jannik Bo Rasmussen

## De interne erfa-grupper blomstrer

Vi har i årevis haft interne erfa-grupper, og på dialogmøderne i maj var et af budskaberne fra ledelsen, at vi vil etablere flere sådanne grupper på tværs af afdelingerne i Philips Danmark. Meningen med en erfa-gruppe er først og fremmest, at man lærer af den viden og de erfaringer, som kolleger fra samme fagområde sidder inde med -ud fra tanken om, at vi alle kan lære af hinanden.

I eftersommeren blev der startet en gruppe indenfor salg/marketing, så der i dag er tre sådanne grupper. Udover salg/marketing drejer det sig om reklame/image og kvalitet. Grupperne samles typisk

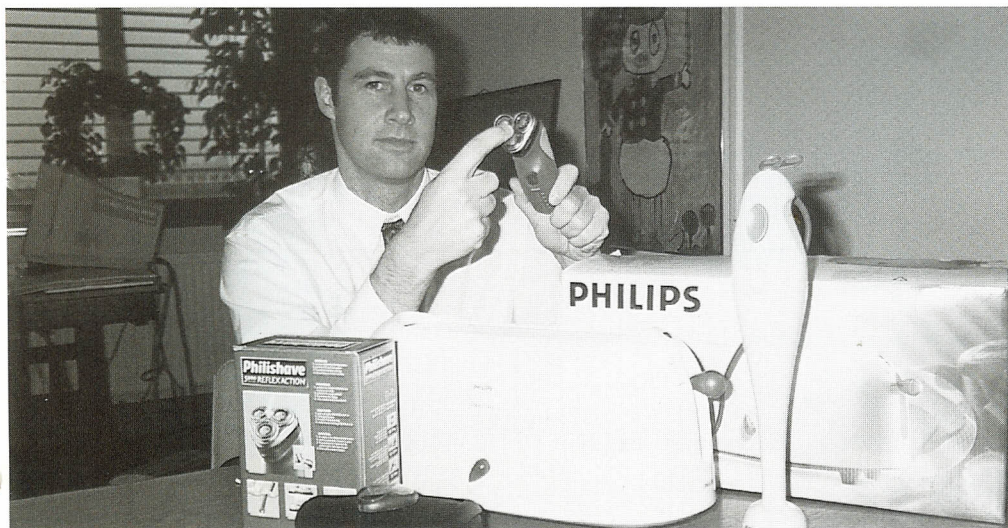
4-6 gange om året og tager på moderne emner op, som har fælles interesse for medlemmerne. Flere grupper vil blive startet, hvor der er behov og interesse – det kunne f.eks. være på logistik- eller indkøbsområdet.

På det første – og meget vellykkede – møde i salg/marketing gruppen diskuterede vi således blandt andet, hvordan vi kan styrke vores fælles position på specielt projektområdet, hvor der er store muligheder for at arbejde sammen på tværs – muligheder, som klart kan udnyttes bedre end det sker i dag.

Jannik Bo Rasmussen



Fra kvalitets-erfagruppens møde 21. november ses her til venstre Jens Bjørn Hansen fra PTV og på den anden side af bordet Mogens Been fra Lys, Anne-Lise Dyhl, Henrik Petersen fra Medico og Jette Holm fra Elektronik Systemer. Anne-Lise Dyhl er som kvalitetskoordinator for Philips Danmark mødeleder for denne erfa-gruppe.



### Nyt design fra Elapparat

Nyt design og friske farver kendetegner nyhederne fra Philips Elapparat.

Her viser Lars Jørgensen stolt tre af dem: Philishave Reflex Action har bevægeligt skærehoved, der følger selv de mindste konturer i ansigtet. Den findes i tre opladelige og en batterimodel til priser fra 999 til 1.699 kroner.

Billy Blender staven til 199 kroner findes i tre farver.

Sunrise brødristeren koster 299 kroner. Der er i Philips nye designlinie lagt vægt på, at der ikke bliver gået på kompromis med det funktionelle, fortæller Lars Jørgensen.

# Videokonference-center på Industrigården

Det er spændende at rejse! Men lysten til at tage til Stockholm eller Eindhoven er ikke altid lige stor, når vore produktchefer, udviklingsingeniører eller andre medarbejdere indkaldes til møde. Det tager tid – og de fleste har allerede rejst mange gange før.

Nu er der kommet elektronisk hjælp til dem. På fjerde sal på Industrigården har personale- og servicefunktionen indrettet et videokonference-center i nært samarbejde med Philips Telekommunikation, som blandt andet lever at sælge systemer til dette brug.

Der kan være tre mødedeltagere i hver ende af linien. Prisen for et møde på en time er under 1.000 kroner, og det kan man ikke flyve ret langt for. »Der er således også store økonomiske fordele ved det nye videokonference-center«,

siger Preben Svensson fra den interne serviceafdeling.

Bestilling af videokonferencer sker i receptionen i hall'en, der også bistår med etablering af forbindelsen. Der anvendes fra 1 til 3 telefonnumre, og hvert nummer svarer til to linier. Bj



Johnny Frost og Henrik Pedersen fra Philips Telekommunikation drøfter markedsføring af videokonference-systemer med Pascale van Haeleneesch fra videocentret i Bruxelles. Prisen for denne samtale på tyve minutter var 600 kroner. Rejsen for én mand til Hilversum klarees ikke for under 5.000 kroner plus en masse spildtid.

## Jubilæer i 1997

Vi bringer her listen over de medarbejdere, som vi til næste år kan ønske til lykke med deres 25 – eller endda 40-års jubilæum i Philips.

Vi tager forbehold for eventuelle ændringer – en parentes betyder, at dagen for receptionen ikke er fastlagt endnu. Jubilæerne bliver som sædvanligt annonceret både i »Philips – her & nu!« og i dagspressen, hvor der også vil være endelige oplysninger om tid og sted for receptionen.

### Medarbejdere, som fejrer 40 års jubilæum i 1997:

Navn	Afdeling	Reception
Ole Herstad	Økonomiafdelingen	1. august

### Medarbejdere, som fejrer 25 års jubilæum i 1997:

Navn	Afdeling	Reception
Preben Rasmussen	Økonomiafdelingen	2. januar
Henrik Walbom	Økonomiafdelingen	4. april
Ole Mariager	Elektronik Systemer	1. august

## Stort tak

Mit 25 års jubilæum blev en dejlig og sjov oplevelse for mig. Tak til alle jer der havde lagt et stort arbejde i at gøre dagen så festlig for mig og min familie. Også tak for de mange utroligt flotte gaver.

En særlig tak til alle, der kom og hilste på, og for morsomme indslag og taler.

Hjertelig tak!  
Tom Milter

# To gange 25-års jubilæum i Philips



Ingeniør Tom Milter fra Philips Medico fejrede sit 25-års jubilæum den 1. oktober med en reception på Industrigården. Her står jubilaren med sin familie og kigger på gaven fra Philips, flankeret af -fra venstre -datteren Maja, hans kone Britta og sønnen Hasse. Til højre står direktør Tom Egelund og forrest servicechef Ian Lauritzen.



Bitten Olsen, montrice hos Philips Navigation A/S, fejrede fredag den 15. november sit 25 års jubilæum i Philips-koncernen. Jubilaren blev hyldet af kollegerne ved en middag på Kongelundskroen i Dragør, hvor hun samtidig fik overrakt firmaets gave. På billedet ses fra venstre direktør E. Martinus Andersen, jubilaren Bitten Olsen og hendes mand Tommy Olsen samt værkfører Birgitte Kikkert.

# Det kimer nu til Julefest



Det var tidligt om morgenen i den gamle købmandsgård – gårdens beboere var ikke rigtigt blevet vågne, mens førstekarlen Erling med sin knægt Carsten gik rundt og kiggede på de skovede juletræer, der skulle ind og stå i gårdens store forhal. Som de andre år skulle der også træer op på den store gårdsplads. Det var første gang det år, hvor førstekarlen havde vinterhuen på, men humøret var der og nu skulle træerne op og være med til at markere, at nu skulle alle i gang med de mange juleforberedelser.



I byen med mange tårne havde Rigsforstanderen Poul Uldimund og hans hof haft det vanskeligt på det sidste, og i det store udland var man meget forbavset over hans måde at regere det lille kongedømme på. Rigets finanser var gode, men det var alle de andre ting, der ikke rigtigt fungerede, og befolkningens opbakning var ikke længere så stor som tidligere – gad vide



om Poul ville komme i julehumør.

Øverst oppe i gården lige under hanebåndene sad Forpagteren Willy, der lige var kommet hjem fra én af sine mange rejser. Han havde det år fået to medforpagtere Ole og Henning, der skulle aflaste ham, når han var ude på sine mange rejser for at sælge gårdens produkter. Humøret kunne være højere – forvalterne havde ikke levet op til deres tilsagn om at få mindst 60 gulddukater i overskud og det på trods af, at Gårdens skatmester havde lovet, at det nye system »Navigator« ville give store besparelser til gårdens drift.



Herremanden Jan havde netop forladt sin gård og en ny Herremand Cor var kommet til og skabt en del uro om fremtiden. Gårdens karle og piger havde hørt om ham og hans syn på tiden, der måtte komme, men de tænkte nu ikke så meget på det, men mere på den dejlige juletid der nærmede sig. Forpagteren Willy var dog klar over, at det varslede nye tider for alle på gården.

På den gamle fabrik var julehumøret heller ikke for højt – det var netop blevet besluttet at lukke for produktionen, som gården ellers var kendt for ude i det store udland, hvor manganen en styrmænd kendte produktet og gjorde brug af det, når han skulle finde vej til søs. Karlene og pigerne forstod det godt, for i flere år havde de ikke bragt gulddukater hjem til gården, men trist var det nu alligevel. Karlene og pigerne var dog sikre på, at de efter så mange år på gården – som var kendt i det ganske land for at have dygtige karle og piger – at de sagtens kunne finde en anden gård at tjene.

Den gamle fabrik var i øvrigt også ved at blive solgt.

Fremtiden ville rykke ind i de gamle lader, der skulle moderniseres til at producere underholdning til de mange mennesker i hele kongedømmet.

Medforpagterne Ole og Henning regnede helt bestemt med at give håndslag på handlen inden juleaften. Skatmester Ole havde også hårdt brug for de gulddukater, denne handel ville indbringe.

Den gamle købmandsgård var også sat til salg, og manganen en købmand havde været forbi i løbet af året og beset gården både ude og inde, men det kneb med at finde én, der havde været så uheldig at brække sin arm under én af sine mange løbeture ude på gårdens marker. Ellers var de meget tilfredse med disse møder, hvor de kunne spørge om alt, og bedst af det hele havde forpagteren lovet, at nogle af gårdens karle og piger, der aldrig havde besøgt Herremandens gård i Eindhoven, til næste år ville få lov til at besøge den. Det glædede de sig allerede meget til.

Karlene og pigerne havde ellers mødt forpagterne og de mange forvaltere to gange det år, hvor alle var bedt til bords i én af de store lader. Ved det første af de møder mødte de ikke Forpagteren Willy, der havde været så uheldig at brække sin arm under én af sine mange løbeture ude på gårdens marker. Ellers var de meget tilfredse med disse møder, hvor de kunne spørge om alt, og bedst af det hele havde forpagteren lovet, at nogle af gårdens karle og piger, der aldrig havde besøgt Herremandens gård i Eindhoven, til næste år ville få lov til at besøge den. Det glædede de sig allerede meget til.



Én af forvalterne Jaap stammede fra den gård og skulle i øvrigt efter julefesten tilbage hertil. I hans tid i købmandsgården var der vendt op og ned på manganen ting, og flere af de gamle karle og piger var sendt af gårde for at søge arbejde et andet sted.

Nu glædede forvalter Jaap sig over, at havde fået en ny dygtig forvalter fra byen med de mange tårne og så til at komme hjem til nye store udfordringer.

Også det år blev det fortalt igen og igen og til sidst sat til vægs, at alle stadig skulle koncentrere sig om:

- \* at alle, der købte gårdens produkter skulle behandles godt
- \* at karlene og pigerne var gårdens vigtigste ressourcer
- \* at gårdens produkter skulle være af den bedste kvalitet
- \* at gården skulle give overskud til herremanden



Ak ja – tænkte de som sidste år, det er stadig hårdt at være på gården, men til næste år bliver det sikkert bedre, og så er det jo nu jul igen, og den varer garanteret også i år til påske, og det er ganske vist, at til næste år vil førstekarlen Erling igen tænde juletræet i den gamle købmandsgård derude på Amager.



En rigtig glædelig jul og et lykkebringende nytår ønskes alle.

Henning Friis



# Juletræsfest i PAP – en tradition

Lørdag den 7. december løb PAP's juletræsfest af stabelen. Folk myldrede ind ad døren, så vi på et tidspunkt troede, at nu kunne vi ikke være der alligevel, men alt lykkedes i en gasovn som man siger.

Da klokken var lidt over 14.00 startede Charlie og Binalto fra »Cirkus 3« deres show, og de bjergtog som sædvanlig både børn og usædvanligt mange voksne. Efter klovnerierne så børnene en tegnefilm, mens de spiste pølser og æbleskiver. Mens børnene blev i foredragssalen, opholdt de voksne sig i kantine, hvor de indtog kaffe og julekage samt gløgg og æbleskiver. Mens folk snakkede, prøvede PAP's bestyrelse ihærdigt at komme af med lodsedlerne til det amerikanske lotteri. Festens højdepunkt indtraf kl. 16.00, da

børnene kaldte på julemanden, og heldigvis var han ikke sneet inde alligevel.

Så julemanden og hans hjælper Julius underholdt børnene med sange og histo-

rier og selvfølgelig: gaverne. Børnene sad og ventede utålmodigt: hvornår siger han mit navn? Nå, men alle fik en gave og glæden var stor, det var en dygtig julemand.

Derefter gik alle hver til sit efter at have modtaget en godtepose. Tak for en dejlig dag, vi håber at I kommer igen til næste år!  
*Glædelig jul til alle fra PAP*



## Fuldt hus til årets banko

Personaleforeningen PAP afholdt sit traditionsrige bankospil den 8. november, og som sædvanlig trak det fulde huse. Succesen er så stor, at det næsten giver pladsproblemer, men endnu går de heldigvis med at afvikle bankospillet i kantine på Industriegården.

Der var i år tilmeldt 135 medlemmer, og der var næ-

sten en gevinst til alle (i gennemsnit!). Der er jo altid nogen, der er heldigere end andre, og den heldigste var Annelise Laumann fra Philips Lys' Back Office. Hun løb nemlig af med hovedgevinsten, et 14" farvefjernsyn med indbygget videorecorder.

Mens flæske- og andestegen og ris à l'amanden blev fortæret, var tankerne allerede

ved aftenens kulturelle højdepunkt - karaoke-konkurrencen. Efter at PAP's bestyrelse havde lagt ud med "New York, New York", og venligt men bestemt havde afvist at give et ekstranummer, blev det de ni bordes tur.

Der blev sunget det bedste, man havde lært, og deltagerne på scenen blev kraftigt støttet af tilhørerne. Sangene lød

dejligt(!) anderledes, end man plejer at høre dem!

Efter at sangermusklerne var blevet rørt, var det nu tid til at røre benmusklerne, da aftenens orkester Taggy Tones bød op til dans i bedste 50'er stil. Resten af aftenen gik nu med flittige besøg i baren og på dansegulvet. Kort og godt – et rigtig dejligt bankospil.

*Søren Bacher*

## Veteranernes andespil i snevej



Det årlige bankospil i Philips Veteran Klub blev holdt i Jenagade-fabrikens kantine på årets første rigtige snevejr dag 28. november. Trods sjap og flygende sne nåede mange medlemmer frem, nogle endda med ledsager. At de rare givere havde sponsoreret et ekstra andespil blev modtaget med stor glæde. På billedet vinker de lystige veteraner til Philipskøpet's læsere.

**Opråb!**

Philips badmintonafdeling bliver mindre og mindre. Der sker jo desværre ting i firmaet, som gør, at mange af vore gode badmintonspillere forsvinder. Men jeg kan da se af Philips Her & Nu, at der også engang imellem bliver ansat nye mennesker. Er der virkelig ikke nogen af disse, som spiller badminton – eller som kunne tænke sig at prøve??

Vi har ledige baner – og jeg har et par stykker, som meget gerne ville have nogle at spille med. Så kom nu ud af busken! Det er sjovt – det er hyggeligt – og man får motion og sved på panden! Jeg ved godt, at mange menneskers hverdag er helt fyldt op – men en time om ugen kunne man måske godt afse

til lidt motion og kollegialt samvær.

Et andet problem vi har er, at vi på nuværende tidspunkt har tilmeldt 3 hold til KFIU turneringen. (KFIU står for Københavns Funktionærers Idræts Union). Den består udelukkende af firmahold, og vi skal spille 6 kampe på en sæson.

Vi har et 1.- og et 2.-hold samt et veteran-hold tilmeldt nu. Men til næste år får vi muligvis et problem med at stille til hold. Det vi mangler, er som sædvanligt piger. Der skal bruges 2 piger på hvert af de »unge« hold og 4 herrer.

Så kontakt mig venligst, hvis I kunne tænke jer at komme til at spille – enten det kun er den ene gang om ugen – eller også på et af holdene.

Jeg har lokalnummer 2344 og jeg sidder på Industriegården, værelse N342. Glædelig jul og godt nytår til alle badmintonmedlemmer – og selvfølgelig også til alle andre ansatte i Philips.

*Ulla Laursen  
Formand*

**Er du træt og uoplagt...?**

...så kontakt Motionsafdelingen – vi giver her et par gode råd!

Husk at strække dig hver morgen – se f.eks. på katten, hvordan den strækker sig efter den har sovet!

gå en tur i et godt tempo – brug trappen – glem elevatoren!

Kom til motion!

Vi kan hjælpe dig med f.eks. strækøvelser, styrketræning med og uden vægte,

løbetræning (om onsdagen). Vi har redskaber til mave, ryg, lår, ben og arme. For dem der bare ønsker at træne deres krop uden brug af redskaber, er der også her mange muligheder og gode øvelser. Kontakt Anny Juul – lokal 2329 eller Erling Kjær – lokal 2385.

Vi vil også her benytte lejligheden til at ønske alle vore motionister en rigtig glædelig jul og godt nytår. Vi glæder os til at se jer i 1997.

*Stor julehilsen  
fra Erling & Anny*

**Idrætsgren lukker!!**

Desværre er det på et møde i Skak-afdelingen blevet besluttet, at den lukker. Søren Bacher takker for mange gode kampe!

## Så er der kun 21 dage til...

... det er Customer Day igen, nemlig fredag den 10. januar. Regnet i arbejdsdage er der endda kun 11 dage til vi sammen skal arbejde med, hvordan vi kan gøre det til en endnu bedre oplevelse at være kunde hos Philips.

Howdan dagen vil blive brugt, vil som tidligere gange være forskelligt fra afdeling til afdeling. Grundtemaet med

dagen er som sidst at gøre Philips til Kundens første valg. Ud fra det feedback, concernledelsen har fået på Customer Day's form og indhold, indeholder støttematerialet denne gang et bredt udvalg af »menu-punkter« i form af øvelser, gruppeopgaver og rollespil. Tanken er, at man i hvert enkelt område kan sætte disse

menupunkter sammen til et program, alt efter de lokale behov og ønsker.

**CUSTOMER  
FIRST**

**Programmet for dagen**

Programmet, som concernledelsen foreslår for Customer Day, ser således ud i hovedpunkter:

- Velkomst og indledning ved den lokale ledelse
- Satellittransmission med præsidenten kl. 9.30 - 10.00
- Gruppeaktiviteter
- Frokost
- Gruppeaktiviteter, fortsat
- Opsummering og opfølgning, ved den lokale ledelse

Det bliver dermed vor nye præsident Cor Boonstra's internationale TV-debut. I satellittransmissionen vil indgå et kort filmportræt af Cor Boonstra, som også viser ham i sine private omgivelser og som indeholder udtalelser fra venner og kolleger.

TV-transmissionen kan følges på PTV og på Prags Boulevard, hvor der bliver stillet fjernsyn op i kantinen, i foredragssalen og i Consumer Electronics' demolokale på 2. sal – vi vil løbende informere om det fælles arrangement i »Philips – her og nu!«.

God Customer Day til alle!

*Jannik Bo Rasmussen*



På Customer Day 1996 fokuserede bl.a. økonomiafdelingen på kvalitetsstyringssystemet. Her er afdelingens medarbejdere samlet til plenummode, hvor H.P. Nielsen er på podiet ved flip-overen.

## Philiskopet's julekonkurrence 1996

# Hvem er hvem?

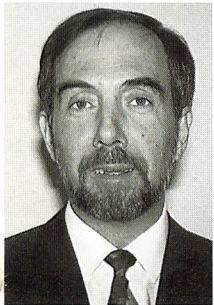
Nedenfor finder du en samling nye billeder af ledelsesgruppen i Philips Danmark repræsenteret ved

E. Martinus Andersen	Ole Herstad
Mogens Been	Søren Holmbom
Tom Egelund	Liv-Elin Mietle
Henning Friis	Finn H. Nielsen
Willy Goldby	Maurits van Tol
Preben Hejberg	

Desuden er der en række nummererede historiske billeder, hvor vi snedigt har undladt navnene. Opgaven går nu ud på at finde ud af, hvem der er hvem på de gamle billeder, og skrive de tilsvarende numre på den indlagte kupon.

Vil du deltage i lodtrækningen, så send din kupon til informationsafdelingen senest onsdag den 8. januar. Hvis du er blandt dem, der har gættet flest rigtige, deltager du i lodtrækningen om et 14" farve-TV – og hvis ikke, så trækker vi også lod blandt alle indsendte kuponer om 10 gavekort à 300 kroner til Philips-Butikken.

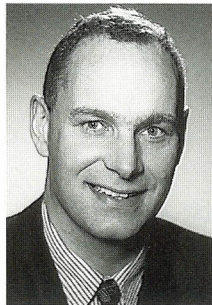
Vinderne får direkte besked, og deres navne offentliggøres i næste nummer af Philiskopet samt i »Philips – her og nu«.



E. Martinus Andersen



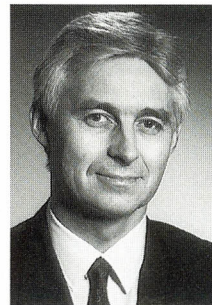
Mogens Been



Tom Egelund



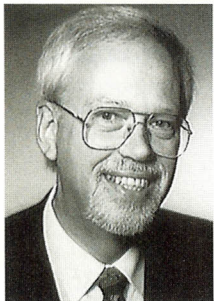
Henning Friis



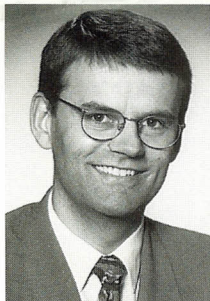
Willy Goldby



Preben Hejberg



Ole Herstad



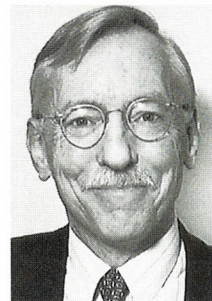
Søren Holmbom



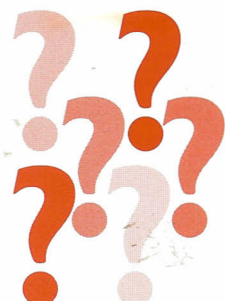
Liv-Elin Mietle



Finn H. Nielsen



Maurits van Tol



... og sådan så de ud engang for mange år siden:



1



2



3



4



5



6



7



8



9



10



11



# Nye ansigter i Philips

Vi siger velkommen til disse 11 nye medarbejdere, som er tiltrådt i perioden 1. oktober til 1. december 1996:



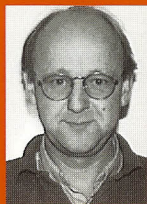
**Lotte Hornemann**  
er 21. oktober startet som projektassistent i Origin



**Peter Mortensen**  
er 7. oktober startet som Assistant Product Manager i Consumer Electronics



**Lars Bo Kragh Andersen**  
er 1. december startet som servicetekniker i Elektronik Systemer i Århus



**Kim Kristiansen**  
er 7. oktober startet som installatør i Elektronik Systemer



**Henrik Hjarne Olsen**  
er 1. december startet som chefkonsulent i Origin



**Jytte Hansen**  
er 28. oktober startet som montrice i Lys i Brøndby



**Martin Kaae**  
er 15. november startet som systemkonsulent i Origin



**Lisbeth Sandager Pedersen**  
er 1. december startet som Key Account Manager i Consumer Electronics



**Tommy Hjulmand**  
er 1. december startet som salgschef i Elektronik Systemer



**Søren Madsen**  
er 1. december startet som systemkonsulent i Origin



**Susanne Steffensen**  
er 1. december startet som EDI-konsulent i Origin



Introduktionskurset for nye medarbejdere havde premiere i ny udvidet udgave den 20. og 21. november. Kurset varer nu halvdagen, og deltagerne kommer langt mere rundt i huset end på det tidligere halvdagskursus. Her fortæller Karin Pedersen om postafdelingen for – fra venstre – Irene Frandsen, Karsten Feldborg, John Søndergaard Jensen, Jannik Bo Rasmussen (kursusleder), Torben Nyman Nielsen, Pia Lykke Larsen, Jytte Hansen, Dan Holmstrøm og Bo Christensen.

# PHILIPS <sup>-her</sup> og nu!

Udgivet af Informationsafdelingen.

Nr. 2 13. januar 1997

## Vinderne i Philiskopets julekonkurrence

Ved lodtrækningen på Customer Day den 10. januar udtrak Philiskopets redaktion vinderne af julekonkurrencen. Førstepræmien - et 14" farve-TV - gik til

**Gyda Rasmussen**, økonomiafdelingen

der som den eneste indsender havde *alle 11 billeder rigtige* - flot klaret! De rigtige numre er:

Til navn . . .	svarer billede nr.:
E. Martinus Andersen	9
Mogens Been	8
Tom Egelund	10
Henning Friis	3
Willy Goldby	7
Preben Hejberg	1
Ole Herstad	6
Søren Holmbom	5
Liv-Elin Mietle	11
Finn H. Nielsen	2
Maurits van Tol	4

Derefter trak vi lod blandt alle indsendte kuponer om 10 gavekort à 300 kr. til Philips-butikken, og vinderne blev her:

**Anni Deleuran**, Telekommunikation  
**Paca Grozdanovic**, PTV  
**Torben Jensen**, Elektronik Systemer  
**Jonna Larsen**, PTV  
**Juan Miguel Maceiras**, PTV  
**Jimmy Mortensen**, PTV  
**Karin Nielsen**, Consumer Electronics  
**Yvonne Offerlind**, PTV  
**Inge Pedersen**, Consumer Electronics  
**Jan Wiberg**, Lys/Århus

Til lykke til alle 11 vindere!

*Vend!*

*Let's make things better.*



**PHILIPS**

## Skattefri godtgørelser - satser pr. 1. januar

Vi bringer her de væsentligste af de nye satser for rejser og befordring - de vil desuden blive udsendt i Medarbejderhåndbogen. **Befordringsgodtgørelse** for biler og motorcykler er 2,33 kr./km indtil 12.000 km pr. år, og 1,30 kr./km ud over 12.000 km pr. år. **Rejsegodtgørelser** for Danmark fremgår af skemaet nedenfor.

### Rejsegodtgørelser

Danmark		1997
<b>Rejse uden overnatning</b>	Godtgørelse pr. påbegyndt(e) time(r)	10,70 kr.
<b>Rejse med overnatning</b>	Til logi pr. døgn	142,00 kr.
	Til fortæring pr. døgn	256,30 kr.
	+ pr. påbegyndt(e) time(r) for tilsluttende rejsedag	10,70 kr.
	Hvis arbejdsgiver kun yder <b>fri kost</b> , kan der pr. døgn udbetales	64,07 kr.
<b>Fri fortæring</b>	Hvis der stilles fri fortæring til rådighed, reduceres godtgørelsen med følgende beløb:	
	Morgenmad	38,45 kr.
	Frokost	76,89 kr.
	Middag	76,89 kr.

### Eksterne salgsmedarbejdere

Til repræsentanter/eksterne salgsmedarbejdere, som udelukkende har salgssøgende arbejde, og som i løbet af året har mindst 100 rejsedage, ydes der i stedet for den ovennævnte godtgørelse et beløb på 50,- kr. pr. dag for de rejsedage uden overnatning, hvor arbejdet har medført mindst 100 km kørsel. Beløbet er skattefrit og vil gælde frem til 31. marts 1999.