



**Aktiviteter
i Philips
Danmark A/S
i 1997**
se side 3

Det ligner en glødelampe, men...



De nye Ambiente-pærer fra Philips forener med sit bløde lys og praktiske facon fordelene fra lavenergipæren og den traditionelle glødelampe. Vises her i fuld størrelse.

Philips Lys har netop introduceret den næste generation af lavenergipærer. Den store forskel er, at den har samme velkendte facon som glødelampen og dermed passer ind stort set overalt. Samtidig

bruger den 80% mindre strøm end almindelige glødelamper og giver det bløde, naturlige lys, som vi kender det fra Softone-pærerne.

Den »pæne« lavenergipære findes i 5, 9 og 11W med stor

sokkel og kan sættes de steder, hvor udseendet har betydning, men hvor man samtidig også vil spare på strømmen. Problemer med lampeskærme, som ikke kan sættes fast på lavenergipæren, hører fortiden til.

Varmere lys

Pæren hedder Ambiente, hvilket er engelsk og bedst kan oversættes med ord som atmosfære eller hygge. Det bløde, naturlige lys er varmere end det, som lavenergipærer generelt giver, og dermed er de sidste argumenter for ikke at skifte de traditionelle glødepærer ud med strømbesparende lavenergipærer forsvundet.

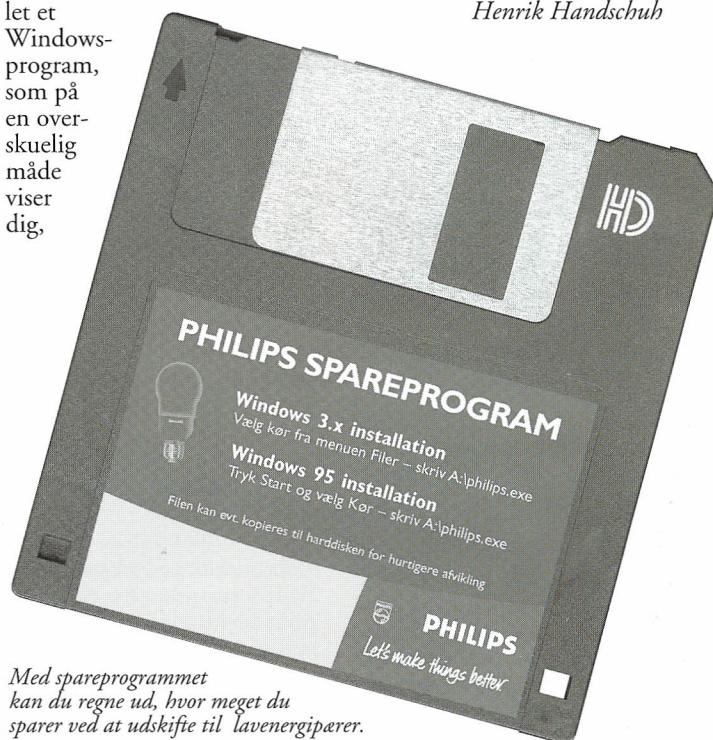
Regn selv besparelsen ud

I forbindelse med introduktionen af Ambiente-pæren har vi udviklet et Windows-program, som på en overskuelig måde viser dig,

hvor stor en besparelse du kan opnå hvis du skifter glødepærerne ud med lavenergipærer. I spareprogrammet kan du rum for rum gennemgå, hvilke lyskilder, du har siddende i hjemmet. Herefter vil programmet komme med et forslag til, hvilke glødelamper du umiddelbart kan erstatte med lavenergipærer. Ved et klik med musen vil programmet grafisk vise hvor stor investeringen er nu, men allervigtigst: du kan også se, hvornår din investering er betalt tilbage.

Desuden har programmet en udskriftsfunktion, der giver dig en færdig indkøbsliste til at tage med, når du skal over i Personalebutikken og købe dine lavenergipærer. Spareprogrammet kan fås på diskette ved henvendelse til Philips Lys på telefon 32 88 27 02.

Henrik Handschuh



Med spareprogrammet kan du regne ud, hvor meget du sparer ved at udskifte til lavenergipærer.

Tak

Et hjerteligt tak til alle mine Philips-venner, som gjorde min sidste arbejdsdag til en uforglemmelig dag. Tak for gaver - taler - indlæg - smil og varme håndtryk. I er bare dejlige allesammen.

*Stor hilsen til alle fra
Erling Kjær*

En stor tak til alle, der var med til at gøre min sidste dag til et herligt og uforglemmeligt minde. Og ligeledes en varm tak for de dejlige gaver!

*Med venlig hilsen
Beth Vestergaard*

I forbindelse med min afsked vil jeg gerne sige tusind tak for telegram og gaver.

*Venlig hilsen
Monica Madsen*

Tak til kolleger for gaver og blomster på min sidste arbejdsdag hos Philips Medico Service tirsdag den 13. januar.

*Mange hilsner
Ulla Wichmann*

Tusind tak til alle der med gaver, hilsner og fremmøde var med til at gøre mit jubilæum til en uforglemmelig oplevelse.

Ole Post

Hjertelig tak til alle - nuværende som tidligere kolleger - som var med til at fejre mit 25 års jubilæum. Det blev en uforglemmelig dag for min familie og mig.

Kirsten Bjørnholt

Vinderne i julekonkurrencen

Ved lodtrækningen 8. januar udtrak redaktionen de 11 vindere af julekonkurrencen. Førstepremien - et 14" farve-TV - gik til Søren Møllerup fra Philips Medico, der som de fleste af de 226 indsendere havde gættet alle ni »julemænd« rigtigt:

Til navn . . .	svarer billede nr.:
Erling Kjær	2
Henrik Walbom	5
Anne-Lise Dyhl	1
Ole Sørensen	7
Hanne Bülow	8
Finn Lippert	4
Jannik Bo Rasmussen	3
Jens Bjørn Hansen	6
Michael Cronström	9

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

*Anne-Mette Andersen,
Tele
Carsten Bahnsen, Lys
Finn Helle,
Philips-Butikken
Tommy Hjulmand,
Elektronik Systemer
Christel Jørgensen,
Armaturomteringen
Helene H. Larsen, Origin
Ellen Mathiesen,
Økonomiafdelingen
Henny Nielsen,
pensionist
Linda Rasmussen,
Armaturomteringen
Coenraad Rebel, Origin*

Til lykke til alle 11 vindere!

Philips skal høres om miljøet

Miljø- og Energiministeriet udsendte 7. februar 1995 et cirkulære om miljø- og energihensyn ved statslige indkøb. Cirkulæret er rettet mod samtlige statslige institutioner og statsejede eller -kontrollerede virksomheder.

Formålet er at give retningslinier for såkaldte grønne indkøb til de statslige indkøbere. Når der skal købes ind, spiller prisen en primær rolle, og det har da også været således, at det indkøbte af hensyn til prisen ikke altid blev det mindst miljøbelastende produkt.

Ikke kun fokus på prisen
Både leverandørerne og miljøbevidste personer har argumenteret mod, at prisen og ikke miljøhensynet har været det primære. Dette er en af grundene til, at Miljø- og

Energiministeriet nu vil udarbejde miljøvejledninger til brug for de offentlige indkøbere. Vejledningerne vil både være specifikke for produktgrupper såsom støvsugere, belysning, TV o.s.v., og tværgående (f.eks. rettet mod miljømærkninger).

Philips Danmark er af Miljø- og Energiministeriet blevet optaget som høringspartner i forbindelse med høring af miljøvejledninger til offentlige indkøbere om kontorelektronik og eventuelt også andre elektronikprodukter.

Det betyder for os, at vi har mulighed for at kommentere vejledningerne, inden de bliver godkendt. Derved kan vi viderebringe Philips' faglige kompetence på miljøområdet til det danske marked.

Anne-Lise Dyhl

SPORTEN

Nyt fra badmintonafdelingen

Der afholdes Philips/Nokia Open lørdag den 3. maj 1998 i BC 37. Sæt allerede nu X i kalenderen. Nærmere vil følge.

Ulla Laursen



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

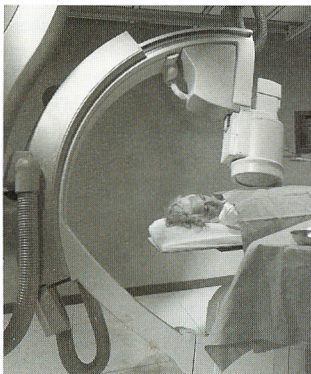
Ulla Laursen
telefon 32 88 23 44

Anny Juul
telefon 32 88 23 29

Lena Tolstrup
telefon 32 88 24 07



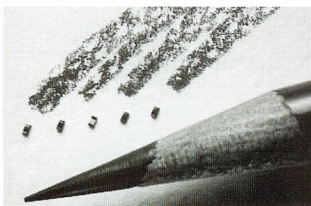
Aktiviteten i Philips Danmark A/S i 1997



Det samlede salg i 1997 fra Philips Danmark A/S blev på 1.439 mio. kr. - en fremgang på 15% fra året før. Fordelingen mellem salg til hjemmemarkedet og til eksport blev i forhold til 1996 således:

	1997	1996
Philips Danmark A/S, i alt	1.439	1.249
heraf hjemmemarked	967	996
eksportmarkeder	472	253

De økonomiske resultater vil først blive offentliggjort efter bestyrelsesmødet den 23. april. Det kan dog allerede nu nævnes, at resultatet bliver bedre end året før.



Hjemmemarkedet

Lysdivisionen fik en omsætning på niveau med 1996, men nåede ikke det budgetterede mål. Telekommunikation fik en flot fremgang i forhold til 1996 og solgte over budget. Sound & Vision var præget af et prispresset marked og svigtende leveringer, der gjorde at man hverken nåede budgettet eller 1996-omsætningen. Elapparat fik en indtjening på budgettet, men nåede knapt omsætningen. Elektronik Systemer kom på niveau med året før, dog med en stor spredning inden for de enkelte forretningsområder. Medico nåede med en flot slutspurt budgettet. Components og Semiconductors fik en pæn fremgang i et voksende marked og solgte op til budgettet.



Eksport

Den væsentligste stigning i eksporten skyldes, at alle lysdivisionerne i Norden nu forsynes fra vores centrallager i København. PTV er den anden årsag til den forøgede eksport, idet PTV opnåede at sælge mere end budgetteret.

Beskæftigelse

Philips Danmark havde ved årsskiftet 300 medarbejdere. Dette er ca. 100 færre end året før, og skyldes hovedsageligt salget af PTV.

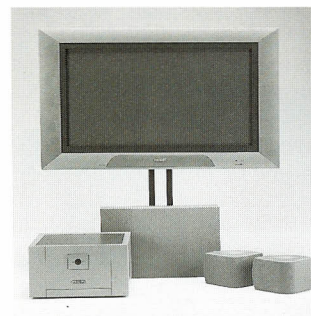
Nyt Philips-hus

1997 har været præget af, at vi med udgangen af dette år flytter til vores nye hus. Det har været godt at opleve, hvor entusiastisk man har deltaget i processen med at få os placeret på den rigtige måde i denne nye og spændende bygning. Jeg er sikker på, at vi alle bliver glade for at arbejde i vores nye domicil.



Forventninger

Med risiko for at komme til at citere vores statsminister må jeg sige, at det generelt set går rimelig godt for dansk økonomi. Denne tendens tror jeg fortsætter gennem det meste af 1998. Konkurrencen vil blive mindst lige så hård som i 1997, og med muligheden for et indgreb fra staten for at begrænse forbruget kan det være svært at sige noget om en generel tendens for de enkelte produktdivisioner. Jeg mener dog, vi kan have en forsigtig optimisme.



År 2000

Dette problem har alle produktdivisioner, og jeg kan ikke opfordre stærkt nok til at man lægger alle kræfter i NU for at løse det. Fremgang i økonomien, gode konkurrencedygtige produkter etc. hjælper ikke, hvis man ikke kan få dem faktureret eller sendt ud til kunderne.

Willy Goldby
Willy Goldby

Philips LysA/S

Set under ét indfriele salget i 1997 ikke forventningerne. I forhold til året før var der tale om en nedgang på 2%, hvad der skyldes intens priskonkurrence inden for centrale vareområder. Vi har dog med tilfredshed noteret, at der for nogle produktgrupper var tale om en positiv udvikling.

Lyskilder

Samlet bedømt kan vi stort set være tilfredse på dette område. At vi alligevel ikke nåede målet, skyldes primært et svigtende salg af lavenergilamper til især dagligvarebranchen. Selv om vi har markedets teknisk set bedste produkt – alle vore typer er topplaceret i elværkernes positivliste – valgte dagligvarebranchen i meget stor udstrækning at satse på lavest mulig pris uanset den tekniske kvalitet. Et produktområde, som skilte sig positivt ud, var damp-lamper – især salget af højtryksnatriumlamper har været flot.

Batterier

Salget her blev en skuffelse set i forhold til forventningerne. Introduktionen af det nye POWERLIFE batteri gik fint, og vi fik et pænt indsalg i butikkerne. I kraft af dette lykkedes det os at øge vor markedsandel af alkaliske batterier, men den skarpe konkurrence medførte, at salget ud af butikkerne gik for tragt.

Armaturer og elektronik

For armaturerne nåede vi ikke de stillede mål, men gik frem i forhold til 1996. For elektronik og især for højfrekvensspoler oplevede vi en markant fremgang. Fabrikanten af armaturer har for alvor satset på disse spoler, som giver mange fordele i forhold til de traditionelle spoler.

Skal vi pege på enkelte spændende projekter, må det blive levering af tunnelarmaturerne til Tårnby Overdækningen. Men også ordren på endnu et Arena Vision projektør anlæg skilte sig ud. For nogle år siden leverede vi det første anlæg i Danmark til Silkeborg Stadion. Det har

man været så tilfreds med, at man besluttede sig for Arena Vision igen, da man skulle have lys på det stadion, der skal bruges ved Landsstævnet 1998.

At levere armaturer af kvalitet har altid haft høj prioritet – også når det gælder de

TL 5. Et armatur vi forventer os meget af.

Et område vi beskæftiger os meget med er city beautification, hvilket i vores oversættelse står for »Byforskønnelse med lys«. For at sætte fokus herpå afholdte vi i kunstmuseet Arken en sam-

producere en række spændende produkter, som vi forventer os en del af. Især på området lysstyring øges interessen markant, hvor nøgleordet er optimal udnyttelse af energien med størst mulig komfort.

Udover nævnte »ARKEN



Projektet for tunnelarmaturer til Tårnby Overdækningen over den nye Øresundsmotorvej blev af koncernen belønnet med en Honourable Mention for et godt belysningsanlæg.

mange perronarmaturer, vi gennem årene har leveret til DSB. De har vist sig så modstandsdygtige over for ælde og vandalisme, at det har kunnet betale sig at reovere dem med nye indsats for at øge belysningsniveauet, da DSB mente, at tiden var inde til at skabe større tryghed og sikkerhed på de københavnske S-togs stationer. Her har vi i alt leveret ca. 5.000 stk. indsats med PL-rør.

En markant nyhed blev også introduceret i årets løb, nemlig Pizza-armaturet beregnet for fremtidens lysstofrør

menkomst for arkitekter, byplanlæggere, rådgivende ingeniører, elværksfolk og andre fagfolk. Med et hovedforedrag af Dr. Stefano Marzano, direktør for Philips Design, blev det et succesfuldt arrangement, som vi vil gentage i 1998.

Forventninger til 1998

Et fortsat højt aktivitetsniveau især inden for bygge-riet giver gode løfter for 1998, men da vi venter en fortsat intens priskonkurrence, stiller vi ikke forventningerne for højt. Vi vil dog in-

EVENT« gennemføres til foråret en kursusrække for relevante kunder i Philips meget avancerede testområde for udendørsbelysning – OLAC – i Lyon. Temaet vil også her være byforskønnelse med lys, og vi kan allerede nu notere en meget stor interesse for disse arrangementer.

Med dette som baggrund ser vi frem til 1998 med optimisme og forventning.

K. W. Nielsen

Philips Consumer Electronics

Audio- videomarkedet var meget vanskeligt i 1997, idet markedet gik tilbage med hele 9% i forhold til 1996. Samtidig fortsatte etableringen af elektroniske megamarkeder som Electronic World og Electric City, hvilket øgede konkurrencen i detailledet. Følgen blev kraftig priskonkurrence hvor forbrugerne kunne glæde sig over at der konstant var billige tilbud. For CE betød det, at vi ikke var i stand til at nå vores omsætningsbudget, men det lykkedes alligevel at skabe et mindre overskud for første gang i flere år som følge af en stram styring af omkostninger og en fastholden af indtjeningen på vores produkter.

Kampagner og produkter

Temaet for årets kampagner var »Life can be incredible« og under denne overskrift gennemførte vi en stor audiokampagne rettet mod de helt unge, samt en kampagne for »Home Cinema« med fokus på Widescreen TV. Audiokampagnen kørte fra april til december, med annoncering i ungdomsblade, events på gymnasier og biografreklamer, og var med til at markere en ny start for Philips audio-produkter. Home Cinemakampagnen blev kraftigt støttet af TV-reklamer i en meget action-orienteret form og medvirkede til at vi kunne fastholde en meget høj markedsandel i dette marked.

Årets store nyhed blev introduceret i november, da CD-optageren blev lanceret. Med CD-optageren kan man lave sine egne CD-er og optage fra plader, bånd, radio, mikrofon eller andre CD-er i topkvalitet. Der findes to typer af blanke CD-er, afhængig af om man vil optage én gang eller om man ønsker en

CD hvor man kan slette og genoptage op til 1000 gange.

Kvalitet

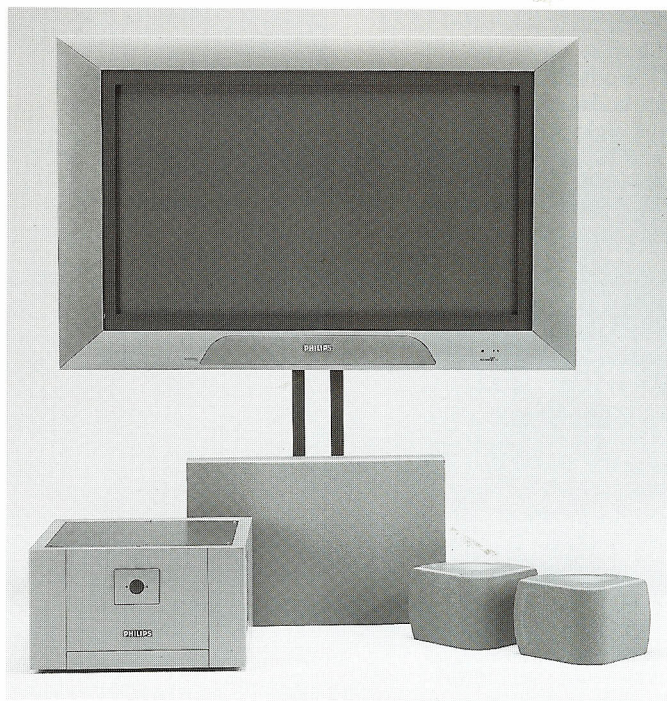
For Philips Consumer Electronics var 1997 starten på en ny tilværelse efter den store omstrukturering i slutningen af 1996. Mange nye medarbejdere skulle finde deres plads i organisationen, og de medarbejdere der havde været hos os i længere tid måtte finde sig til rette med nye opgaver og nye måder at arbejde på.

For at skabe klarhed over arbejdsprocesser og mål blev der fra årets start sat alle sejl til for at få opbygget en kvalitetshåndbog med henblik på at opnå ISO 9002 certificering. Alle medarbejdere i CE har været involveret i processen og gjort en stor og engageret indsats. Og stor var glæden da vi i februar 1998 – efter tre dages audit ved Dansk Standard – blev ind-

stillet til certificering. En milepæl i udviklingen af CE blev hermed nået.

Philips Car Systems og Consumer Electronics Worldwide

Året 1997 sluttede med to store strategiske begivenheder, idet 65% af Philips Car Stereo blev solgt til Mannesman VDO med henblik på senere frasalgs af resten. Mannesman VDO er storle-



Et par af de spændende nye CD-produkter: Flat-TV og DVD-afspilleren. Forinden ses CD-optageren CDR 870.



verandør af instrumentering til bilindustrien, og har dermed god adgang til også at sælge navigation og Car stereo til bilproducenterne. Den anden store begivenhed var beslutningen om at etablere Philips Consumer Electronics på koncernniveau, og her samle alle »High volume electronics« til forbrugere, herunder Sound & Vision, PCC og dele af Business Electronics.

Et lille kig fremad

Vi står nu ved tærsklen til den digitale verden, og en række nye produkter ser dagens lys. CD-optageren er det første eksempel, der snart følges op af DVD. Forenklet fortalt er DVD en CD med billeder og lyd i forrygende kvalitet, hvor hele spillefilm kan lagres på en DVD-disc i CD-format. DVD-afspilleren kan også afspille CD-ere. DVD lanceres i april.

Samtidig kommer Flat-TV, som er TV-skærmen der kan hænge på væggen. Nye, fantastiske produkter der kan være med til at trække Philips ud af det dynd hvor kampen udelukkende står om den billigste pris.



Søren Holmbom

Philips Elapparater A/S

Det er med stor tilfredshed vi kan se tilbage på 1997. Til trods for en generel markedsnedgang i salg af små elektriske apparater på ca. 5%, opnåede vi et tilfredsstillende resultat hvad angår omsætningen, foruden at vi nåede vort IFO budget.

Udvikling i distribution-sledet

Det er lykkedes den danske faghandel at holde fast i omsætningen af vore produkter, hvad der er atypisk i forhold til det øvrige europæiske marked. Dette skyldes en klarere profilering og markedsføringsindsats af de forskellige profiler indenfor isenkrambranchen og hvidevarehandelen. En tendens hos forbrugeren til at betale mere for kvalitetsprodukter styrker også faghandelen. Fusionen mellem Elkøb og Service-Ringen har ændret styrkeforholdet indenfor hvidevarehandelen.

Uddannelse af butikspersonale

En styrket faghandel stiller store krav til uddannelse af butikspersonalet. Vi har allerede i mange år arbejdet med fagligt stærke tilbud, og har i 1997 afholdt 24 aftenarrangementer rundt om i det ganske land. Professionelt præsentationsudstyr har bidraget til at styrke Philips' profil, og et gennemarbejdet program er blevet præsenteret med stor glød af vore engagerede medarbejdere. At komme i tæt dialog med vore forhandlere er afgørende for succes, og



Philips anses i dag som markedsledende indenfor trends i både formgivning og farvevalg. »Elfenbensserien« af husholdningsapparater er et godt eksempel på en sammenhængende designlinje.

uddannelse er en vigtig nøgle hertil.

Produktsatsninger i 1997

Design er blevet en vigtig salgspareparameter for vore produkter, og Philips er i dag førende på dette område. På årets »Confortec« messe i Paris kunne vi se, at vore konkurrenter kommer efter med farver, men i mellemtiden er Philips gået et skridt videre. Design er dog ikke nok alene: det fundamentale er produktets primære funktion, og den fordel denne giver forbrugeren. Kombinationen af funk-

tion og design har bidraget til resultatet i 1997.

For at skabe reel vækst i et marked, som i flere år har vist en tilbagegang, er det nødvendigt at bevæge sig ind i nye produktkategorier. Et godt eksempel på dette er Philips Bright Light, hvor vi i tæt samarbejde med Matas har åbnet et nyt marked indenfor lysbehandling mod vintertræthed.

Satsningsområder i 1998

Hårdere konkurrenceklimate i detalledet stiller større krav til leverandørerne i form af en tæt dialog og individuelle ak-

tiviteter pr. kæde. Vor organisation tilpasser sig kravene fra markedet. Fortsat satsning på uddannelse er et vigtigt område, og mere i kæderegi end tidligere. Divisionens produktudvikling byder på helt nye koncepter, hvilket vil give sig udslag i en anderledes prioritering af markedsføringsmidler. Yderligere fokusering af ressourcer bliver afgørende i 1998. Vore medarbejdere er topmotiverede, og med de nyheder som kommer fra divisionen, ser vi frem til et rigtigt spændende år.

Liv-Elin Mietle

Philips Elektronik Systemer A/S

Efter et år med omfattende organisatoriske ændringer blev 1997 et forholdsvis stabilt år, når vi lige ser bort fra den fysiske flytning af organisationen til Lergravsvej. Omsætningen blev lidt højere end forventet, svarende til en vækst på ca. 10% - dette dækker dog over endog meget store udsving i de enkelte selskaber.

Philips Elektronik Systemer

A/S er IE's salgsselskab i Danmark, og for tiden repræsenterer vi følgende aktiviteter:

Analyse (AXR og EO).

Dette forretningsområde omfatter røntgenanalyseudstyr og elektronmikroskoper, som aftages af forskningsinstitutioner, hospitaler og større industrivirksomheder. Omsætningen blev langt mindre end ventet. Det skal dog hertil siges, at produkterne repræsen-

terer meget store investeringer for de pågældende virksomheder, så der nogle år er stor investeringslyst, og andre år, hvor der er færre midler til rådighed. Dette var tilfældet sidste år, mens 1998 forventes at blive et meget stort år.

Communication & Security Systems (CSS).

Vi havde her budgetteret med en stigning på beskedne 50% i forhold til 1996. Begrundelsen var, at

man i det nye CSS udelukkende sælger til forhandlere, hvilket havde en relativt lav prioritet i den gamle organisation. Alle forhåbninger blev indfriet, idet CSS i 1997 havde en omsætningsstigning på ikke mindre end 57%. I år 1998 regner vi også med en pæn vækst, dog knap så stor som sidste år.

fortsættes næste side...

Electronic Manufacturing Technology (EMT). Afdelingen markedsfører maskiner og produkter til printmontage i elektronikindustrien. Efterspørgslen var stærkt stigende, og omsætningen på tilbehør og forbrugartikler steg med 100%, mens omsætningen på maskiner blev lidt større end planlagt. Desuden var ordreholdningen på maskiner rekordhøj, så vi regner med, at 1998 bliver et kanonår for EMT.

Elektronisk Vejning (EW). Afdelingen sælger vejceller og komplette vej- og doseringssystemer til industrielle kunder. Efter et relativt »sløvt« år i 1996 blev 1997 et normalt, godt år for Vejaktiviteten, og udsigterne for 1998 ser fine ud. Moderselskabet Philips Wägetechnik GmbH i Hamburg blev med virkning fra d. 1. januar 1998 overtaget af Panta Electronics BV.

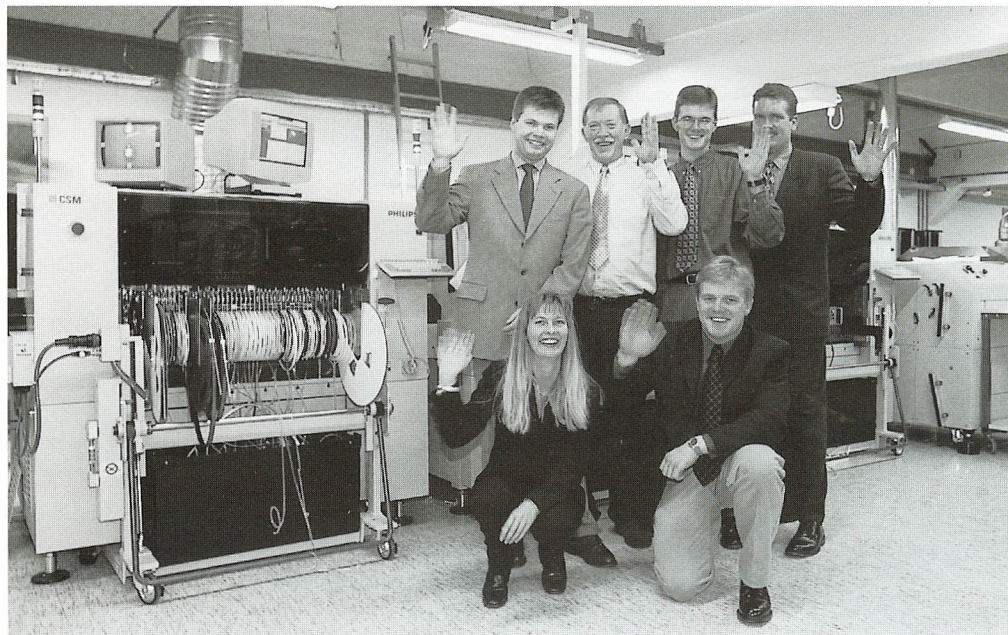
Philips Projects (PP). Forretningsområdet omfatter

TV-overvågning og adgangsstyring, lydanlæg og voice logging, som markedsføres i form af nøglefærdige løsninger til industrivirksomheder og offentlige institutioner.

Markedet er i kraftig vækst, og styrkelsen af organisationen med flere medarbejdere og åbning af en afdeling i Århus betød, at forventningerne til 1997 var meget store.

Disse forventninger blev til fulde indfriet, idet omsætningen steg med hele 53%. For 1998 regnes med en mindre stigning.

Preben Hejberg



Billedet viser EMT montageautomat nr. 100 leveret til det Danske marked. Alle medarbejderne i EMT var inviteret med til overdragelsesceremonien, der foregik hos en af EMT's mangeårige samarbejdspartnere.

Philips Telekommunikation A/S

I vores sidste »årsberetning« tillod vi os at prale lidt med en årlig fremgang i omsætning på 18% både i 1995 og 1996. Vi gjorde os også klart at Philips nye præsident ville følge alle forretningsområder nøje for at sikre sig at Philips fremover består af sunde og konkurrencedygtige divisioner. Vi kan altså ikke lade være med at bryste os af en fornyet fremgang, nu på 27%. Det kan vi godt tillade os at være stolte af, for det betyder at alle har ydet en flot indsats.

Yderligere var det en glæde at konstatere at produktdivisionen også internationalt set klarede sig meget tilfredsstillende.

Vi kan ikke lade være med at fortælle at Philips Tele, Danmark i 1997 blev Årets Salgsorganisation i konkurrence med vore 26 søsterorganisationer over hele verden fra Brasilien til Singapore. På billedet ses en del af afdelingen med de håndgribelige hædersbevisninger.



Udfordringerne i 1998 bliver ikke mindre. Vi skal sikre vores position på det danske marked således at vore kunder og forhandlere fortsat kan have tillid til vores tilstedeværelse som en solid leverandør.

Kommunikationsområdet
Mange nye produkter så da-

gens lys i 1997. Vi præsenterede f.eks. et Windows baseret »Telefon management system« der giver vore kunder et godt overblik deres telefoniomkostninger på et marked der bliver mere og mere uoverskueligt. Omstillingsbordet er ligeledes blevet lettere at betjene og det er nu

muligt at benytte omstillings PC'en samtidig til f.eks. Word, Excel m.v.

Vi introducerede også en helt ny serie avancerede telefonapparater som ovenikøbet har fået en pris for bedste industridesign. Apparaterne kan f.eks. kobles til PC'en således at data på den kunde der ringer automatisk vises på skærmen. Dette område hedder under eet CTI (Computer Telephony Integration) og efterspørgslen forventes at eksplodere i de kommende år.

På det trådløse DECT område er det også gået stærkt. De trådløse telefoner kan bruges over hele virksomhedens område og kan sammenlignes med et mini-GSM system, men faciliteterne er meget mere integrerede med virksomhedens øvrige telefoni.

Vore forhandlere mærker hele tiden øget interesse for vore produkter og med den professionelle og veluddannede skare af forhandlere ser vi med fortrøstning og optimisme de kommende år i møde.

Finn H. Nielsen

Philips MedicoA/S

I 1997 nåede vi lige akkurat vores budget. Det var forudgået af en yderst hektisk december måned, hvor vi installerede og afleverede udstyr svarende til 34% af vores totale budget. Det var primært kommunevalget, der skabte de ekstra udfordringer i markedet. Philips Medico A/S har stadig en stærk position i det danske marked, selvom konkurrencen er hårdere end nogen sinde.

Service

Vores serviceafdeling kendes af de danske sygehuse for at yde en yderst kompetent og meget høj service. De stadig stigende krav, der stilles til vores sygehuse vedrørende høj billedkvalitet og effektivitet medfører, at flere og flere udnytter vores tilbud om at indgå vedligeholdelses- og samarbejdsaftaler, der sikrer høj opetid og kvalitet. Service er i øjeblikket ved at opbygge infrastrukturen, der skal håndtere, at vi kan reparere og justere vores udstyr hurtigt via fjernservice (modem-forbindelser). Remote service lanceres i løbet af 1998.

Salg

Ordreindtaget i 1997 kom til at ligge lidt under budget, hvilket vil stille større krav til os i 1998.

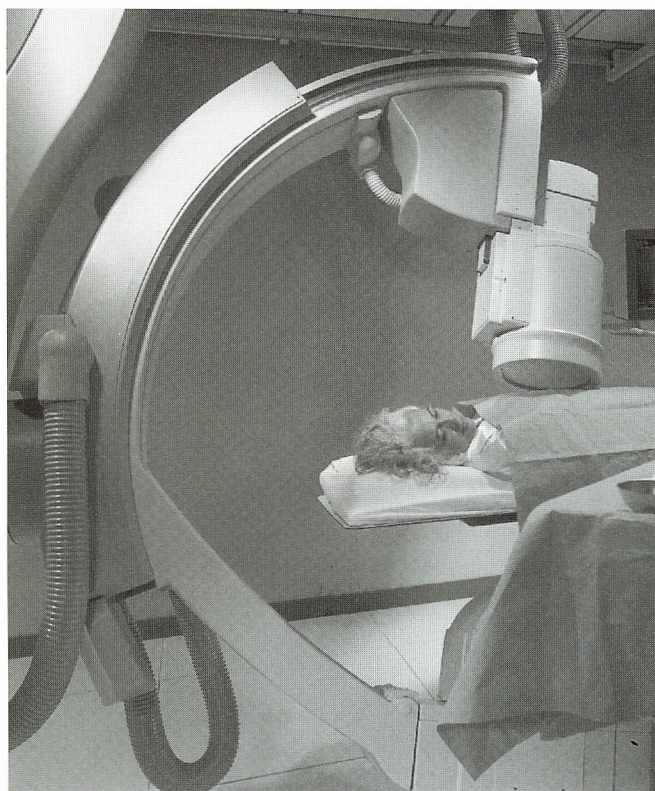
I årets løb er der bl.a. solgt

og leveret 6 gennemlysnings-systemer, der kan anvendes til en lang række forskellige undersøgelser af bl.a. mave-tarmkanalen, et område hvor vi har en stærk markedsposition ikke mindst takket være vort gitterstyrede røntgenrør, der giver mulighed for en betragtelig reduktion af patientdosis.

Vi har også leveret yderligere et par af vore avancerede digitale systemer til undersø-

gelse af lunger samt yderligere 3 kardiologiske systemer, der bl.a. anvendes i forbindelse med de såkaldte »ballon-behandlinger« af forsnævring i hjertets kransårer. Vi er på dette område klart markedsførende ikke blot i Danmark, men også på verdensplan.

Herudover er der solgt en række opdateringer af forskellige digitale modaliteter, herunder også af en CT-scanner.



Nyheder

Blandt de større produktmæssige nyheder i 1997 var det nye Easy Diagnost undersøgelsesleje, der er leveret til Herlev og Gentofte Sygehus samt det nye kardiologiske system H 5000 (se billede), der er leveret til Rigshospitalet og Vejle Sygehus. Installationen i Vejle fungerer som reference for hele Skandinavien, og der er fra sygehusets og arkitekternes side gjort et stort og vellykket arbejde for at få et ikke blot funktionelt, men også meget smukt rum.

1998

Indsatsen i 1998 vil være fokuseret på at fastholde vores meget stærke position i det danske marked ved kontinuerligt at øge vores kompetence, skabe serviceydelser i verdensklasse samt udnytte vort attraktive produktprogram inden for edb-systemer og bil-leddannende udstyr.

Ian Lauritzen

H 5000, der er vort nyeste kardiologiske røntgensystem, som i 1997 blev installeret på 2 danske sygehuse.

Components og Semiconductors

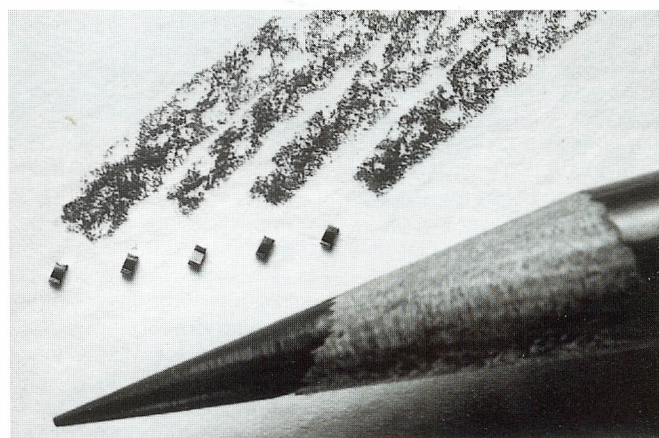
Components og Semiconductors opnåede i 1997 en samlet vækst på 21 % i forhold til året før. Begge PD'er viste en markant fremgang i forhold til 1996, der generelt var præget af tilbagegang.

Fremgangen var især båret frem af stærk vækst hos vores kunder indenfor consumer- og telekommunikationsindustrien, men også vores kunder indenfor den generelle industri og distribution viste en tilfredsstillende vækst.

Forventningerne til 1998 er for øjeblikket positive og vi forventer en yderligere vækst.

Som det efterhånden er sædvanen, bliver elektronikkomponenter mindre og mindre. Philips Components introducerede bl.a. i 1997 en modstandsserie med husstørrelsen 0402 (1,0 x 0,5 mm), der især finder anvendelse indenfor mobiltelefonindustrien.

Jørgen Friis/Jan Sørensen



2 x 25 års jubilæum



Kirsten Bjørnholt, en festlig og lattermild 25-års jubilar fra Philips Elapparat, i camping-miljøet, som afspejler hendes store fritidsinteresse. Vi ser også her Kirstens gemal i en situation, som formodentlig (?) også afspejler hans store fritidsinteresse. Nuværende og tidligere kolleger fejrede en forrygende festlig dag med Kirsten og hendes familie.

Ole Post, Finance & Accounting Manager i Origin Danmark, kunne den 12. februar fejre sit 25 års jubilæum.

Ole blev hentet i limousine fra sit hjem, og blev – efter en kort tur rundt i byen – kørt til Prags Boulevard, hvor han blev modtaget af kolleger i receptionen.

Derefter var der reception i N426. Mange var mødt op fra både Philips og Origin, og på billedet står Ole og nyder gæsterne samt et glas vin.



Bygge- riet nu godt i gang

Planlægningen og opførelsen af Philips' nye hovedsæde på Frederikskaj i Sydhavnen skrider i det store hele frem efter planen. Der er kun en uges forsinkelse, som vi regner med at indhente i løbet af sommeren. Grunden er blevet rensat for nogle olieforureninger og er nu erklæret forureningsfri, den er blevet piloteret og kælderens er støbt.

Med et kælderareal på ca. 100 kvadratmeter mere end først planlagt bliver der nu bedre plads til depoter og arkiver. I den forbindelse opfordrer vi alle afdelinger til, i god tid at vurdere hvad man vil have med - ikke mindst hvad depoter og arkiver angår - for ikke at skulle beslutte det over hals og hoved lige inden flytningen.

Etagefordelingen nu på plads

Gennem de sidste par måneder er der blevet holdt mange møder, taget mange beslutninger og foretaget uundgåelige kompromiser angående



Fra projektgruppens møde den 9. marts. Her er en ergoterapeut fra Duba ved at fremvise en arbejdsplads, firmaet havde opstillet i Lys' salgsafdeling. Hele bordet kan indstilles i højden, så man også kan arbejde stående ind i mellem.

indretningen, herunder placeringen af de enkelte afdelinger. Det er ved at være på plads, hvor skillevæggene skal være, og også den indendørs belysning er ved at falde i hak. Fordelingen på husets fire etager bliver således:

Stuen Reception, telefonbord, Philips Projects, post og varemottagelse, reklameafdeling, lagre samt kantine

1. sal Origin

2. sal Elektronik Systemer, Semiconductors og Components, Telekommunikation, Medico

3. sal Lys, Elapparat, Consumer Electronics, Consumer Communications

4. sal Økonomiafdeling, Personaleafdeling, møde- og konference- rum, udstillings- faciliteter

På penthouse-etagen - som er 4. sal - bliver der et stort, fælles konferencelokal for alle Philips-afdelingerne med plads til 49 personer. Det kan samtidig bruges som demolokal for Philips Lys og rummer udstillingsmuligheder for de øvrige afdelinger. Consumer Electronics får et lokale, som bliver udstyret bl.a. til demon-

stration af audioprodukter. Hovedtrappen bliver en ståltrappe med træbelagte trin, i stedet for den oprindeligt forudsete betontrappe. Denne ændring giver mere udsigt og lys i trappeopgangen gennem de åbne trin. Også bagtrapperne bliver ændret, i dette tilfælde med belægning af hvid terrazzo i stedet for lino-leum.

Møbler på prøve

Vi medbringer de bedste og mest gangbare møbler fra f.eks. mødelokalerne på Prags Boulevard, mens det endnu ikke er afklaret, hvem der kommer til at levere de nye møbler. Projektgruppen var i marts rundt og se på møbler, som leverandørerne havde stillet op rundt omkring i afdelingerne, og vurderer nu de forskellige muligheder.

Kantinen bliver forsynet med højtaleranlæg og kan også bruges til større møder med op til 150 personer, og der bliver indrettet separate gæstespisestuer.

Udendørsarealerne i området langs Frederikskaj bliver koordineret hvad angår belægninger, træer og beplantninger samt belysning, så området kommer til at fremstå som et samlet og harmonisk hele.

Blandt de næste opgaver bliver at tage stilling til gulvbelægninger og farver samt fliser og armaturer på toiletter og badeværelser. Desuden er en gruppe for tiden ved at se på, hvilke kunstværker og udsmykninger der skal med over i det nye hus.

Jannik Bo Rasmussen



Hvor der ved juletid kun var et hul i jorden, er det nye Philips-hus nu på vej op af jorden. Her ser man den næsten færdige kælder, som er udvidet i forhold til de oprindelige planer.

Philips Projects er på banen igen!

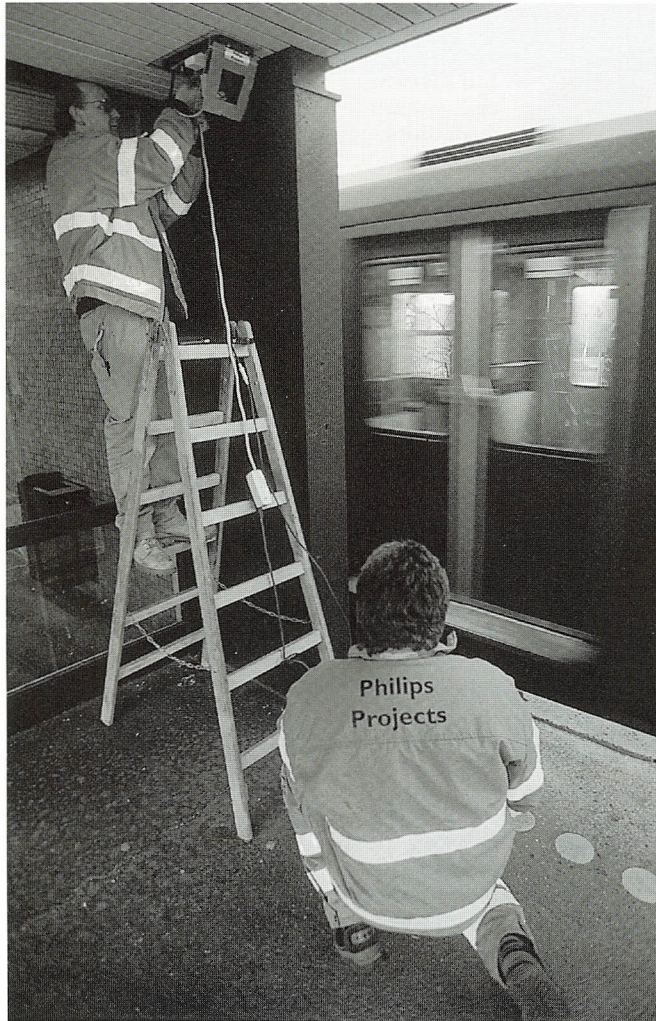
I hård konkurrence vandt Philips Projects en stor ordre hos DSB på TV-overvågning af S-togstationer i Københavnsområdet.

Ordren gik ud på levering og opsætning af TV-overvågningskameraer i afgang-/ankomsthaller, på perronområder samt i gangtunneller.

Hensigten med overvågningen var at skabe en større følelse af tryghed hos S-togskunderne med håbet om en sidegevinst i form af nedgang i omfanget af graffiti og hærværk.

Fra en af Rigspolitiet godkendt vagtcentral holdes øje med stationerne døgnet 24 timer via kameraer, der er hængt op på strategiske steder. I tilfælde af lovovertrædelser, som vold, hærværk og tyveri tilkaldes politiet og ved chikane af andre kunder tilkaldes et privat vagtværn. Hændelserne optages på bånd – og gemmes i op til en måned. Så nu kan ingen gerningsmand længere føle sig sikker på ikke at blive identificeret.

Overvågningen er en del af et nyt koncept, som DSB kalder Plan 2000. Nøgleordet er tryghed og hensigten er, at



alle S-togsstationer skal have gennemgået en foryngelseskur senest år 2000.

Konceptet indeholder forbedringer inden for belysning, farver, adgangsveje og service. Det fysiske miljø forbedres, så kunderne får en rar oplevelse og en tryghedsfølelse ved at tage S-toget.

Et led i »pakken« er også øget passagerservice. Tres nyansatte stationsbetjente's primære opgave er *at være til stede*, og servicere kunderne. Fra kl. 18.30 - 6.30 kører hver betjent rundt og besøger sine 3-4 stationer. Herved håber DSB på at kunne undgå hærværk på stationerne – specielt om natten.

Trygheds-overvågningen er p.t. gennemført af Philips Projects på 5 stationer i Københavnsområdet og yderligere 5 er under installation. Vi håber på at få lov til - også fremover - at være på banen, når resten af stationerne skal tryghedssikres. Det er et meget spændende projekt, som Philips Projects er stolte over at deltage i.

Helle Bencke

Installatør Kim Kristiansen og Danny Pedersen fra Philips Projects i gang med opsætning af kameraer på en S-togstation i København.

Det skrev vi for -

Redigeret af Lena Tolstrup

- 60 år siden

Samfærdselsmidlerne er de sidste Aar undergaaet en betydelig Forbedring. Jernbaneforsendelserne kommer Modtageren hurtigere i Hænde end for blot faa Aar tilbage. For fjerntliggende Egne af Landet kan det dreje sig om Dage der indvindes Her. For Postforsendelser gælder det samme. Paa Sjælland kan Postforsendelser fra København være Modtageren i Hænde samme Dag, naar Varen afsendes ved Middags-tid. Dette betyder, at Ordre, der kommer til os med Morgenposten, *kan* naa frem til en By paa Sjælland den samme Dag.
(Kommentar i 1998: AK-JA)

- 40 år siden

Kampen mod Toms fabrikker er nu overstået - med godt resultat. Philips skytter vandt med 869 points mod Toms 816. De fire bedste Philips-skytter fik hver en æske chokolade, udsat af taberen.. Chokoladen gik til P. Toftegård, Møller Jacobsen, Erling Petersen, alle fra Repax, samt til J. Langhoff, kommercielt lager.

- 25 år siden

Ved årsskiftet tog REPAX A/S navneforandring til PHILIPS SERVICE A/S. Det blev blandt andet markeret ved en hyggelig sammenkomst i kantine i Jenagade, hvor næsten alle ca. 150 medarbejdere deltog. De er i det daglige arbejde spredt på ti forskellige adresser, og mange kender kun enkelte af kollegaerne personligt. Det blev der rådet bod på over fru Japsens forlorne skildpadder.

- 10 år siden

Stående under et skilt med sloganet "Fordi ting ikke har været gjort før, er de ikke umulige" overrakte direktør Jørgen Hegelund Philips Quality Award 1987 til Miniwatt's medarbejdere. Kvalitetsprisen består dels af en meget smuk priseme til placering i afdelingen, dels af en tilhørende planche, som alle Miniwatt's medarbejdere har fået et eksemplar af.

Nye ansigter i Philips

Vi byder velkommen til disse 28 nye medarbejdere, som er tiltrådt i perioden
2. december 1997 til 15. marts 1998:



Kim Ankeræa
er 1. marts
startet som
service-
tekniker
i Elektronik
Systemer



Jan Hansen
er 1. januar
startet som
udviklings-
ingeniør
i Lys



**Britta Brinck
Jørgensen**
er 1. marts
startet som
system-
konsulent
i Origin



**Kim Sonny
Petersen**
er 1. marts
startet som
teknisk
konsulent
i Origin



Jan Becker
er 16. februar
startet som
teknisk kon-
sulent
i Origin



**John
Heinemann**
er 19. januar
startet som
key Account
Manager
i Consumer
Electronics



**Lotte Stina
Jørgensen**
er 1. februar
startet som
drifts-
konsulent
i Origin



**Anette
Schröder
Pretzmann**
er 1. januar
startet som
system-
konsulent
i Origin



**Flemming
Borvang**
er 26. januar
startet som
service-
tekniker
i Elektronik
Systemer



**Lars
Helsing**
er 29. januar
startet som
systemkon-
sulent
i Origin



**Lars
Liljeroth**
er 16. fe-
bruar startet
som system-
konsulent
i Origin



**Morten
Reimann**
er 15. januar
startet som
ingeniør
i Lys



Ole Buur
er 1. marts
startet som
systemkon-
sulent
i Origin



**Erling
Jacobsen**
er 1. januar
startet som
konsulent
i Lighting
Back Office



**Finn
Nedergaard**
er 9. marts
startet som
service-
tekniker
i Philips
Projects



**Karina
Samuelsen**
er 1. marts
startet som
system-
konsulent
i Origin



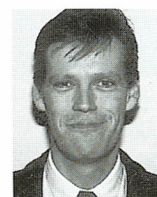
**Lars
Dokkedahl**
er 1. januar
startet som
salgsingeniør
i Philips
Projects



**Niels Peter
Brix Jensen**
er 1. januar
startet som
projekt-
medarbejder
i Philips
Projects



**Jørgen Liberg
Nielsen**
er 1. marts
startet som
teknisk
konsulent
i Origin



**Kim Dahl
Staalhøj**
er 1. januar
startet som
servicechef
i Philips
Projects



Stig Gejl
er 15. januar
startet som
produkt-
assistent
i Lys



Ulla Juhl
er 1. januar
startet som
Management
Development
Manager
i Philips
Nordic



**Christina
Nikolajsen**
er 1. februar
startet som
assistent
i Lighting
Back Office



**Susanne
Svane**
er 1. marts
startet som
telefonist
i Reception/
omstilling



**Steen
Hammer**
er 1. februar
startet som
systemkon-
sulent
i Origin



Lars Jæger
er 1. januar
startet som
applikations-
specialist
i Medico



Rikke Olsen
er 15. januar
startet som
service-
koordinator
i Medico



**Claus
Thygesen**
er 1. marts
startet som
salgsingeniør
i Lys