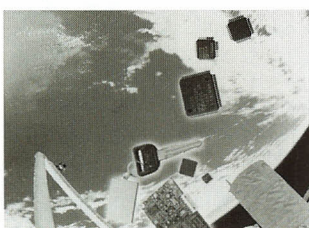




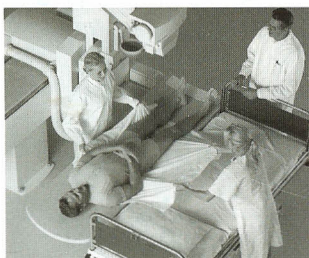
Aktiviteten i Philips Danmark A/S 1998/99

Den samlede aktivitet for Philips Danmark A/S blev på 1.759 mio. kr. mod et budget på 1.799 mio. kr. Resultatet vil dog først blive offentliggjort efter bestyrelsesmøde og generalforsamling den 22 april.



Traditionen tro har både salg og indtjening været meget svingende fra forretningsområde til forretningsområde.

Lad mig her kort nævne, at Tele, Lys og Components nåede det budgetterede salg, hvor Components omsætning dog ikke bliver registeret i Danmark.



Ved årets udgang var vi 282 medarbejdere mod et budget på 300. Den væsentligste nedgang skyldes primært outsourcing af visse aktiviteter.

1999 har for alle forretningsområder vist sig at være et svært år at forudsige. Der er for 1999 alt for mange usikre parametre. Lad mig f.eks. blot her nævne Pinse-pakken, problematikken om den nye efterlønsordning, nedgang i byggeriet samt den faldende eksport. Så der er vist ingen tvivl om, at 1999 vil blive et meget udfordrende år for os alle.

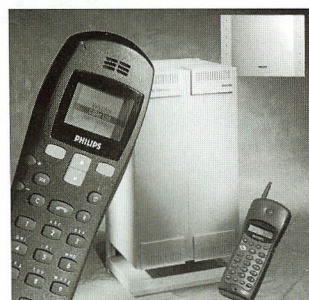


Op til årsskiftet 1998-1999 blev spændingen så endelig udløst, idet vi jo flyttede ind i vort nye hus.

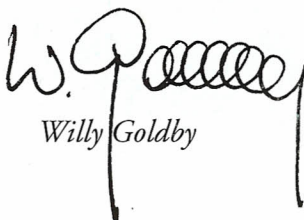
På trods af en meget stram - ja næsten umulig tidsplan - lykkedes det næsten omgående at få huset til at fungere med både telefon samt EDB.

Så en stor tak til de medarbejdere som gjorde dette muligt.

Der er stadig små ting, som mangler, men der er løbende fremskridt, og huset fungerer da også bedre og bedre uge for uge.



Vi har dog stadig et stort udestående, og det er, når kunderne prøver at kontakte os via telefonen. Kundernes oplevelse er, at vi er næsten umulig at få fat i pr. telefon. Der arbejdes ihærdigt på at løse en del af problemet, men vi må alle bidrage med en bedre disciplin. Informér omverdenen om de direkte telefonnumre, brug den bærbare telefon og husk at give kollegaer besked om fravær, møder etc. Husk at det er kunderne, vi lever af, og vi må ikke forvente, at andre altid løser alle vores problemer.


Willy Goldby

A journey into the future with Philips

Efter flere måneders hektiske forberedelser kunne startskud-
det lyde til Philips Consumer
Electronics' nordiske kick-off
møde. Arrangementet løb af
stabilen den 23. januar 1999
og blev afholdt på et dejligt
hotel på Tenerife.

De største kunder fra alle
nordiske lande var blevet in-
viteret til et fire dages ophold
på »The Mediterranean
Palace«, hvor de ville blive
præsenteret for Philips CE's
visioner for 1999. I den fælles
nordiske præsentation blev de



nye produktprogrammer for
1999 fremvist og man gav et
indblik i fremtiden og Phi-
lips' rolle deri.

Derudover var der afsat tid
til separate drøftelser af mu-
lighederne for de enkelte
kunder med udgangspunkt i
nyheder og kampagner fra
den fælles præsentation. Der
var altså lagt op til en masse
faglige oplevelser, men der var

selvfølgelig også plads til en
del fornøjelige stunder i sel-
skab de med nordiske kolle-
ger.

Inden det var kundernes
tur til at besøge det solbeskin-
nede Tenerife, var Philips
medarbejdere fra Danmark,
Sverige, Norge og Finland
samlet for et lignende arran-
gement.

Birgitte Thorkildsen

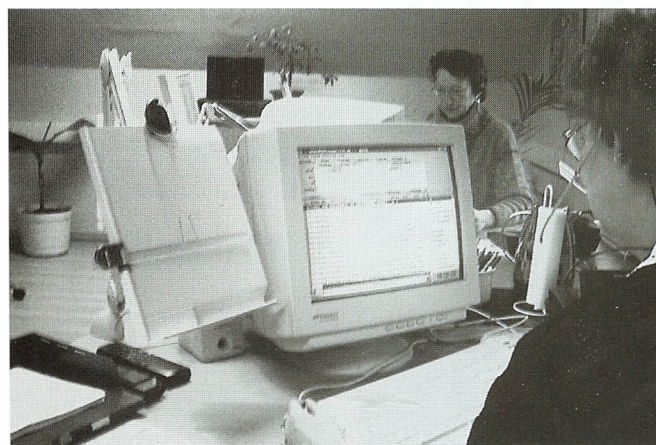
Hos taxa i Randers leger man ikke med klodser...

I Randers har taxa ikke nøjedes
med at følge med i den så po-
pulære TV-serie på DR »Taxi«.
Efterhånden kender vi alle,
hvordan pigerne på centralen
flytter klodser afhængig af,
hvor vognmændene/chauffø-
rerne befinder sig i øjeblikket.
Samtidig skriver man sedler,
når der bestilles en vogn over
centralen.

I samarbejde med vor forhand-
ler i Aars, Tele & Data ved
Ronald Pedersen, har vi leveret
et moderne kommunikations-
system, som er baseret på te-
lefoncentral type Philips
iS3000.

Når fru Petersen i Randers
ønsker en vogn, ringer hun via
det offentlige nummer til cen-
tralen. Hun bestiller en vogn,
der f.eks. skal komme en time
senere. Normalt vil den pågæl-
dende ekspedient i centralen
selvfølgelig spørge, hvor fru Pe-
tersen bor? Lad os antage, at
fru Petersen bor i Storegade 23,
2. th. Fru Petersen er måske en
lille smule forvirret netop den
dag, så hun kommer til at op-
give nr. 25 i Storegade i stedet
for.

Og det er netop dette, der er
det nye i dette koncept. Ran-
ders Taxa kan kontrollere, om
nu også fru Petersen bor i Sto-
regade 23. Hvordan? Simpelt!
Man benytter simpelthen det
såkaldte A-nummeroverførsel,
som Philips iS3000 systemet
samler op fra bysiden, når fru
Petersen ringer ind til centra-
len. Dette nummer går via en
såkaldt CTI-snitflade ind i Ta-
xa's egen database og bestil-
lingssystem. Her udveksles de



rigtige adresser og med det
sammen kan ekspedienten på
skærmen foran hende se, om
det nu også er den rigtige
adresse, fru Petersen opgiver.
Simpelt, ikke?

Selvfølgelig er der undtagel-
ser til at man kan kontrollere
alle. Det kunne jo være en mo-
biltelefon, man havde med ud
på restauranten, og man så be-
stillede vognen fra denne. Men i
givet tilfælde kan man også her
kontrollere, hvem i hvert fald
ejeren af mobiltelefonen er, og
sikkerheden i bestillingerne er
langt større.

Men Randers Taxa har med
Philips iS3000 anlæg andre
muligheder. På det såkaldte
CallManager system, der i travle
perioder giver central- og
kømeldinger til kunderne, kan
personalet udtage statistikker
om alle kald, tidspunkt, vente-
tid for ekspedition af kunden
og meget, meget mere.

Alt sammen når moderne te-
lefoni kombineres med data-
verdenen. På billedet ses en af
telefonisterne i gang med at
ekspedere et kald for Randers
Taxa.

Johnny Frost

PHILISKOPET

udgives af
Philips Danmark A/S
Frederikskaj
Sydhavnsgade 23
1780 København V

Redaktion:

Jannik Bo Rasmussen
(ansvarshavende)
telefon 29 33 33 40

Ulla Laursen
telefon 29 33 33 44

Anny Juul
telefon 33 29 37 24

Lena Tolstrup
telefon 33 29 34 07

Generalforsamling

Mandag den 29. marts 1999, kl. 16.00 i Philips Inn afholdes Idrætsforeningens årlige generalforsamling. Mød op og hør hvad der rører sig, kom med dine ideer og meninger. Bestyrelsen vil fremlægge resultatet af undersøgelsen vedrørende motionsrummet.

Anny Juul

Philips Sportsfiskerklub informerer!

Philips Sportsfiskerklub vil gerne gøre opmærksom på, at vi også flyttede fra Amager til Sydhavnen i januar.

Vi kører fortsat på fuld damp (men klubbåden har benzinmotor), og vi har igen i år skruet en kalender sammen for årets aktiviteter. Vi satser på, at det ikke kun skal være en klub »med mandehørm«, og vil derfor gerne kunne byde velkommen til kvindelige lystfiskere.

For at familien ikke skal tro, at det er en slags hemmelig loge, hvortil kun de indviede har adgang, har vi 2 arrangementer om året, hvor familien i høj grad kan blive inddraget. Det er en familiekov- og fisketur, som i år er henlagt til Ørsted Put-and-Take Sø. Der kan leges, der kan solbades (vejret er bestilt), og der kan naturligvis fiskes. Man kan stort set gøre hvad man har lyst til. Vi vil også prøve at arrangere lidt underholdning for ungerne, og det vi finder vigtigst - nemlig at overføre vort behagelige sociale samvær til familien. I december måned afholdes et rigtigt julebanko, hvor hele familien ligeledes er velkommen. De to nævnte arrangementer finder sted henholdsvis den 6. Juni og den 3. December 1999.

Desuden afholdes både klub- og medlemsarrangerede fisketure, som går over flere dage. Indtil videre er der i år planlagt 2 ture, én til Samsø og én til Bolmåen (Sverige). Herudover deltagelse i mester-skabskonkurrencer som f.eks. Kreds-mester og Danmarksmester i Havfiskeri.

Man kan også lære noget hos os. I år satser vi på fluebinding og kast med multihjul. Det er nu ikke selve hjulet, som vi kaster med, men noget udstyr som kan give utroligt lange kast (med ag-net), når blot man behersker teknikken.

Vi prøver i øjeblikket at etablere et samarbejde med en anden klub om indgåelse af aftaler om gensidig brug af båd, klubhuse, mødefaciliteter etc. - altså ren symbiose. Nu har I læst ordet »båd« flere gange, og klubben har faktisk en båd. Den er ca. 5,4 meter lang, 1,6 meter bred og med en 8 hestes tocyllindret motor. Forhåbentlig er mange af jer nu blevet så interesserede, at I ønsker at melde jer ind i klubben.

Medlemskabet koster kr. 40,- om måneden. Med i prisen er Dansk Sportsfiskerunions blad »Sportsfiskeren« samt en bred vifte af gode tilbud som f.eks. rabat på sommerhuse og rejser, fiskerirettigheder til en masse danske søer med gratis lån af båd og meget mere. Skal nogen anskaffe sig udstyr, kan vi også anvise et sted med store rabatter.

Hold jer endelig ikke tilbage med en tilmelding - og slet ikke damerne. Vi ved fra vore naboklubber og klubmedlemmernes koner, at lystfiskeri er en tiltagende »pige-hobby«.

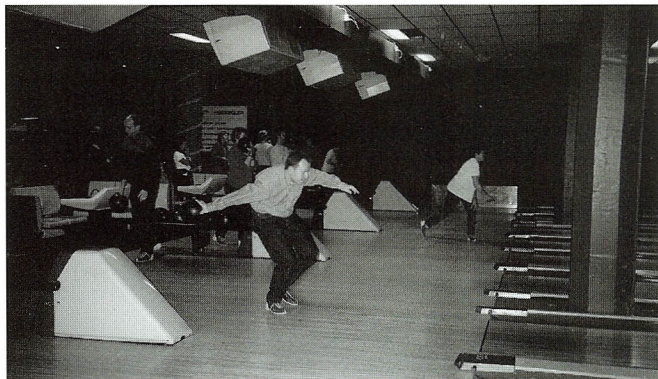
Klubbens formand er Jørgen Jerløv, som kan kontaktes på lokal 3236.

På foreningens vegne
Jørgen Jerløv

Bowling Intro-aften i januar

Kuglerne rullede og keglene faldt da Philips nye bowling afdeling indtog Bowl n' Fun banerne på Sjællandsbroen. Vi var 30 friske bowling entusiaster der under begrænset instruktion fik trillet kuglerne ned ad banerne og under stor jubel fik væltet et større eller mindre antal kegl.

værende tidspunkt fået 31 medlemmer, hvilket vi i Idrætsforeningen betragter som en stor afdeling (der er stadigvæk plads til flere medlemmer). Vi træner nu, mere eller mindre seriøst, hver onsdag fra kl. 17.00 til kl. 18.00. Vi har planer om at arrangere en



Vi havde 8 baner at boltre os på i 2 forrygende timer. Alle hyggede sig og havde det skægt selvom der nok blev flækket et par negle undervejs.

Efter at have brugt arm- og ikke mindst lattermusklerne tilstrækkeligt fik vi serveret dagens ret i bowling restauranten. Under frikadelle spisningen blev vi enige om, at genoprettelsen af Philips Bowling Afdeling var blevet en succes.

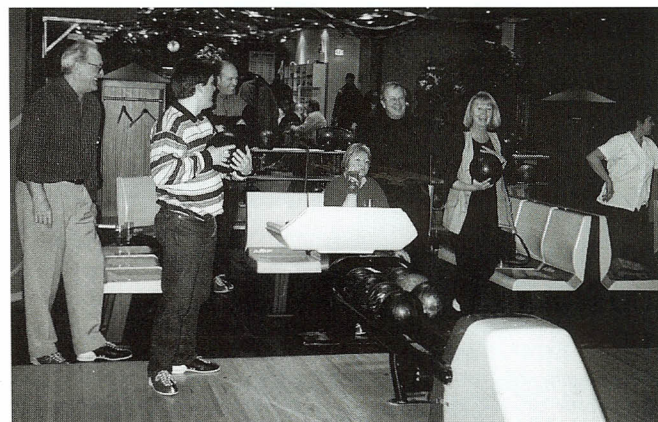
Bowling afdelingen har på nu-

teoriaften indenfor den nærmeste fremtid, nu da bowling medlemmerne rigtigt har fået blod på tanden.

Hvis du er blevet interesseret i at høre lidt mere om Philips Bowling Afdeling er du meget velkommen til at kontakte undertegnede.

Jeg vil meget gerne benytte lejligheden til at sige tusind tak til alle de trofaste medlemmer for opbakningen.

Rikke Skov Jensen - Lokal 3409



Tak

Hermed et Hjerteligt Tak til de mange, som bidrog ved fremmøde, venlige

hilsner og meget flotte gaver ved min fratrædelse den 22. december 1998.

Preben Hejberg

Philips Lys A/S

Lyskilder

Totalt set udviklede salget af lyskilder sig tilfredsstillende i 1998 og blev lidt højere end budgetteret. Det var især den ny *Ambiance* lavenergilampe med form som en almindelig glødelampe, der blev årets »topsælger«. Gennem en velgennemført markedsintroduktion i såvel dagligvare- som elbranchen blev *Ambiance* hurtigt kendt og efterspurgt af forbrugerne. Endvidere var det glædeligt at konstatere, at det også gav os nye kunder, der måtte have *Ambiance*-lampen.

Også traditionelle krone- og kertelamper fik et øget salg takket være en koncentreret markedsindsats i dagligvarebranchen samt introduktionen af nye 2-pakninger. Blandt de mere specielle lyskilder noterede vi et godt salg af højtryks-natriumlamper til brug i gartnerier.

Nye spændende produkter i år

Det er med store forventninger, vi har taget fat på 1999. Nye, spændende produkter vil blive introduceret, hvor især *Mastercolour City* skal fremhæves – lyskilden som i kraft en eminent lysfarve vil forkæle bymiljøet. Den har den store fordel, at den også kan anvendes direkte på eksisterende forkoblingsudstyr til højtryks-natriumlamper.

Keramisk brænder

Mastercolour-teknologien har de senere år været banebrydende ved indendørs belysning. Det er især indførelsen af den keramiske brænder, der har skabt synlige fordele: Høj effektivitet, varmt hvidt lys og en god farvegengivelse.

Lavenergilampe i kerteform

Men også inden for lavenergilampeområdet fortsætter udviklingen med hastige skridt. Siden den succesfulde introduktion af *Ambiance* er serien suppleret med *Ecotone Slimline*, som er en lavenergilampe i kerteform. Den har samme tekniske specifikationer som *Ambiance*:

- * bruger 80% mindre strøm end almindelige glødelamper

- * tænder på mindre end 1 sekund
- * varmt og behageligt lys
- * levetid på 5 år

Forventninger til 1999

I løbet af 1999 introducerer vi flere nye lavenergilamper, som utvivlsomt også vil blive godt modtaget af forbrugerne. De miljømæssige aspekter har høj prioritet ved udvikling af nye lyskilder – et godt eksempel på dette er Philips' nye generation lysstofrør, der blev introduceret

for nogle år siden med et reduceret indhold af kviksølv på hele 80% i forhold til det hidtil anvendte.

SON PIA uden kviksølv

Helt i tråd med denne udvikling følger højtryks-natriumlamperne *SON PIA* nu efter. Fremover vil der i alle *SON* og *SON/T PIA* ikke være blylodninger, og i løbet af året vil alle *SON PIA* lamper blive produceret uden indhold af kviksølv. Med de krav og den interesse der stilles fra sam-

fundets side, om at de produkter, der bruges, skal medvirke til et bæredygtigt miljø, føler vi virkelig, at vi står i stærkt i konkurrencen.

Men flere andre produkter kommer til. I korthed kan nævnes flere dekorative glødelamper samt nye såvel små som store halogenlamper og mange andre. Der er således lagt op til et meget travlt og forventningsfuldt 1999.

K. W. Nielsen



På Randers Ringboulevard kan Milewide-armaturerne og de specialdesignede master ses i sammenhæng med bl.a. de viste støjskærme.

Armaturomsætningen nåede i 1998 tæt på det budgetterede

For indendørsbelysningen skete der en kraftig vækst af armaturer med elektronisk forkobling, hvorimod armaturer for de nye tynde TL5 lysstofrør viste sig at have en længere indtrængningstid end forventet. Det gik godt med spot- og downlight-belysning til butikker.

Milewide – et nyt vejbelystningsarmatur

For udendørsarmaturerne var der vækst i de mere dekorative armaturtyper som parklygte og det nye Milewide vejbelystningsarmatur designet af Knud Holscher.

Den nye Metropark parklygte, der er udviklet i samarbejde med Stadsarkitekten og Plandirektoratet i København, er anvendt omkring

vort nye domicil på Frederikskaj.

Miljøcertificeret

Armaturmonteringen og udviklingsafdelingen i Brøndby blev miljøcertificeret i december og har nu både ISO 14000-certifikat og EMAS-registrering.

Hans Jørgen Jacobsen

Philips Telekommunikation A/S



Vi må tilstå med slet skjult stolthed at vi havde endnu et godt år i 1998. Vi havde fremgang på alle områder. Telemarkedet er meget dynamisk og nye teknologier dukker op og afløser gammelkendte.

Vores produktportefølje opfylder disse krav.

Det medfører også øget behov for uddannelse og nye typer medarbejdere. Også den proces er i gang.

Indenfor få år vil vores profil være markant ændret hvis vi skal følge med teknologien og kravene fra kunder og forhandlere.

Spændende opgave på Frederikskaj

Vi har haft en stor og spændende opgave med at designe

det nye telefonsystem på Frederikskaj.

Efter mange, mange drøftelser mellem brugere, køber, omstilling m.fl. kunne vi så endelig installere systemet og idriftsætte det mellem jul og nytår. Det er det mest avancerede system der kan fås og det største problem er nok at lære at bruge alle disse avancerede muligheder. Prøv jer frem eller spørg. Der kommer også en ny runde undervisning af Telefonkontakt personerne.

Stor forventning til 1999

Ude på det eksterne marked har vi igen varmet op til fornuftig fremgang så vi venter os meget af 1999 sammen med vore trofaste forhandlere.

Finn H. Nielsen

Philips Consumer Communications

1998 var for PCC Danmark på mange måder et utrolig hektisk år både internt og i markedet. I markedet opnåede vi at komme på top 3 over de mest solgte mobiltelefoner med vores Philips Diga og på top 10 med vores Philips Spark.

Digaen blev bl.a. grundet samarbejdet med SONOFON og deres „klar til start“ pakker solgt i mere end 60.000 eksemplarer på det danske marked. Det var også Digaen, der blev brugt som »fan telefon« under VM i fodbold i Frankrig. På denne event blev der bl.a. kørt en del TV reklamer i samarbejde med SONOFON. Alt dette gjorde, at PCC kom ud af 1998 som værende den 2. største på mobiltelefon markedet, hvilket vi bestemt er meget tilfredse med.

Digital telefon, Onis

1998 blev også året, hvor vi i PCC præsenterede nye produkter både inden for trådløse telefoner og telefax. Indenfor trådløse præsenterede vi en ny digital telefon kaldet Onis, som blev kåret til ikke mindre end årets trådløse telefon i en skandinavisk undersøgelse. På

telefax området kom vi med fire nye modeller, blandt andet Magic og Magic Vox som er Philips' første fax til almindeligt A4 papir. Alle fire produkter er bestemt nogle vi regner med får stor succes i 1999.

Internt i PCC var vi ude for forholdsvis store organisatoriske ændringer både i Danmark og i Nordic generelt. Dette gjorde selvfølgelig, der blev brugt en del tid på opstart af nye procedurer samt opstarter.

Vi er med, når det sker!

En af forventningerne til 1999 er, at vi skal til at tjene penge til Philips. Vi er nu igen blevet et kendt mærke inden for alle de tre produktgrupper vi har med at gøre, og dette vil vi sammen med den stærke position vi har opbygget i 1998 udnytte fuldt ud. Kendetegnende for 1999 vil blive, at vi er med når det sker, men ikke på samme markedsføringsmæssigt aggressive måde som sidste år. Vores forventninger til de markeder vi har med at gøre er, at man i 1999 vil fokusere utrolig meget på kvalitet, og

da det er også er grundstenene i vores mission er det uden tvivl en udvikling vi også vil styre efter.

Stefan Kercza

I 1999 kommer PCC med ikke mindre end 5 nye GSM mobiltelefoner, blandt andet denne Genie dualband. Den er PCC's første dualband telefon og er netop nu ved at blive introduceret på markedet. Også indenfor fax og trådløse telefoner vil der kunne ses nye produkter på markedet fra PCC i 1999.



Philips Consumer Electronics

1998 var et spændende år for Philips Consumer Electronics med en pæn omsætningsfremgang i forhold til '97. Året har været kendetegnet ved stigende forbrugerinteresse for en række nye produkter som CD-optager og DVD – to produktområder der vil komme endnu mere i fokus i årene fremover.

Introduktionen af Design Line serien har vakt meget stor begejstring, og seriens succes har endnu engang været med til at demonstrere, at Philips er helt i front indenfor vision produkter. To EISA priser i løbet af året på henholdsvis Combi og Plasma TV har kun været med til at forstærke denne position, og grundstenene for et succesrigt 1999 er dermed blevet lagt godt til rette. Internt har vi i løbet af efteråret 1998 været igennem en større organisationstilpasning som en følge af det udvidede, nordiske samarbejde, og har nu fået en lokal struktur, der passer til de nye forhold.

et en god anledning til at få stiftet bekendskab med det øgede samarbejde, der finder sted på tværs af de nordiske lande – et samarbejde som ikke mindst Danmark forventer sig meget af. Naturligvis bød arrangementet også på en lang række præsentationer og demonstrationer af de produkter og aktiviteter, der kommer til at præge året. Læs mere på side 2.

Et presset marked
Forhandlernes positive modtagelse af produktnyheder og akti-



viteter har styrket Consumer Electronics forventninger til 1999, til trods for at markedet i øjeblikket er meget presset. En samtidig markedsvækst på nøgleområderne som WideScreen, DVD og CDR lover også godt for udviklingen.

WideScreen er ved at slå sig fast som fremtidens TV format, og specielt udviklingen på dette marked, hvor Philips har førertrøjen på, vil være afgørende for vores succes i 1999.

Kampen om markedsandele
På trods af WideScreen formatets øgede popularitet har 4:3 formatet stadig mange år foran sig og her introduceres snart et stærkt våben i kampen om markedsandele. Design Line serien



29 PT 8444 Designline

udvides nemlig til at indbefatte 4:3 formatet, og mon ikke også serien i det format kommer til at nyde en vis stjernestatus hos forbrugerne.

CD-optageren et stort hit
På audiosiden har CD-optageren været et stort hit, og her forventes tilsvarende en meget positiv markedsudvikling i 1999. Hen over året dukker der også andre spændende lydprodukter op, bl.a. en helt ny serie indenfor CD Free-styler under navnet Victory.

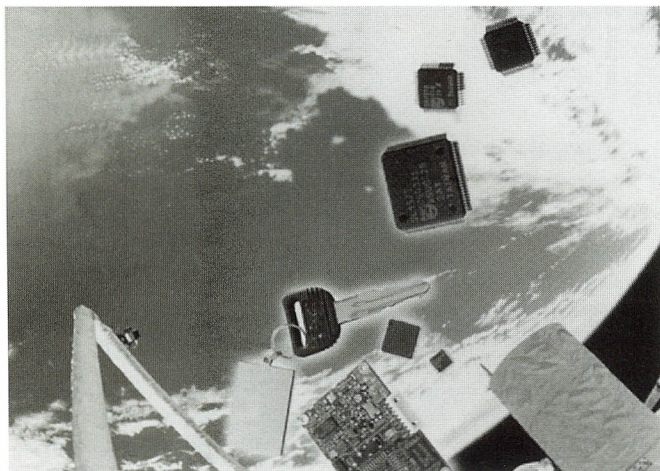
Markedsføringsmæssigt ligger der fortsat en udfordring i at

løfte Philips imaget på audio, men slagkraftige kampanjer og smarte nye produkter vil forhåbentlig hjælpe.

CE – rustet til opgaven
Spændende nye produkter, øget markedsføringsaktivitet kombineret med fordelene ved et stadig større nordisk samarbejde taler alt i alt for et meget interessant og udbytterigt år for Consumer Electronics. Markedet indenfor audio/video produkter byder i 1999 på mange vanskelige udfordringer, men vi i CE føler os godt rustet til opgaven.



Forhandlermøde på Tenerife
I samarbejde med Sverige, Finland og Norge indledte Consumer Electronics året 1999 med et stort forhandlerarrangement på Tenerife. For såvel kunder som personale var arrangemen-



Components og Semiconductors

På trods af faldende komponentpriser gennem hele 1998 på 10-15% lykkedes det for Components og Semiconductors at opnå minimal omsætningsfremgang på 0,3%. Da det danske komponentmarked steg omkring 7% betyder resultatet at vi har vundet markedsandele. Forventningerne til 1999 er afdæmpede og det

er da også på nuværende tidspunkt vanskeligt at spå om udviklingen i den resterende del af året. På grund af stigningen i overkapacitet gennem de tre første kvartaler af 1998 er produktionen nu tilpasset, hvad der betyder at vi kan vente længere leveringstider.

Niels Poulsen/Jan Sørensen

Analyse (Elektronoptik og Røntgen)

Afdelingen fik i begyndelsen af året en stor ordre fra Haldor Topsøe A/S i Lyngby. Haldor Topsøe skal opbygge et nyt laboratorium til »Forskning i Materialer for Katalysatorer«, og de vil således blive førende i verden for denne udvikling. Vi skal levere 2 elektronmikroskoper, som er »High End«, de største og fineste, der bliver produceret.

Force Institutet i Brøndby fik installeret et scanningmikroskop, hvorved de nu er i stand til at tilbyde alle former for mikroskopi.

Indenfor røntgenteknik leverede vi et Cubix system til FLS Automation A/S bestemt for en cementfabrik i Polen.

For året 1999 har vi store forventninger med mange interessante projekter.



Philips Danmark 1998

Communication & Security Systems (CSS)

Herning-messen

1998 var året, hvor CSS rigtigt fik profileret sig i markedet, som leverandør til forhandlere på vores produktområder indenfor sikring og kommunikation. Det blev specielt markeret ved deltagelse på Herning-messen i september.

Mange udfordringer i 1998 – forventninger til 1999

Forretningsmæssigt var 1998 et hæderligt år, trods mange udfordringer, også rent organisatorisk. Det er helt klart, at der nu er et meget godt fundament for 1999, som vi venter os meget positivt af.



Philips Electronics Manufacturing Technology (EMT)

EMT havde endnu et forrygende år i 1998. Omsætningen nåede op på ca. 110 mio. Dkr. I Danmark, og ca. 170 mio. Dkr. i Nordic.

Philips EMT, Europa gennemgik en kæmpe reorganisering i 1998. Europa blev delt i 4 regioner, og en af dem er Nordic.

Philips EMT Nordic har i dag sit udspring her i København, og har sin primære funktion indenfor salg og customer support. Der er i dag 11 personer tilknyttet Philips EMT i Danmark, og

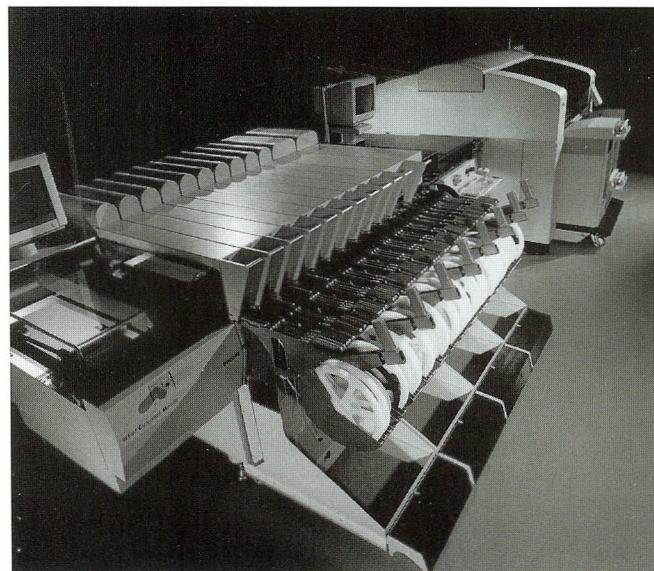
der vil blive ansat yderligere 2 personer i 1999.

Den nordiske organisation vil også vokse yderligere, primært på servicesiden, da forventningerne til salget i 1999 er store.

EMT har ambitioner

Philips EMT har en ambition om at blive i blandt de 3 største på verdensmarkedet i år 2002, og ligger i dag som nummer 7 på verdensranglisten.

Ole Thers



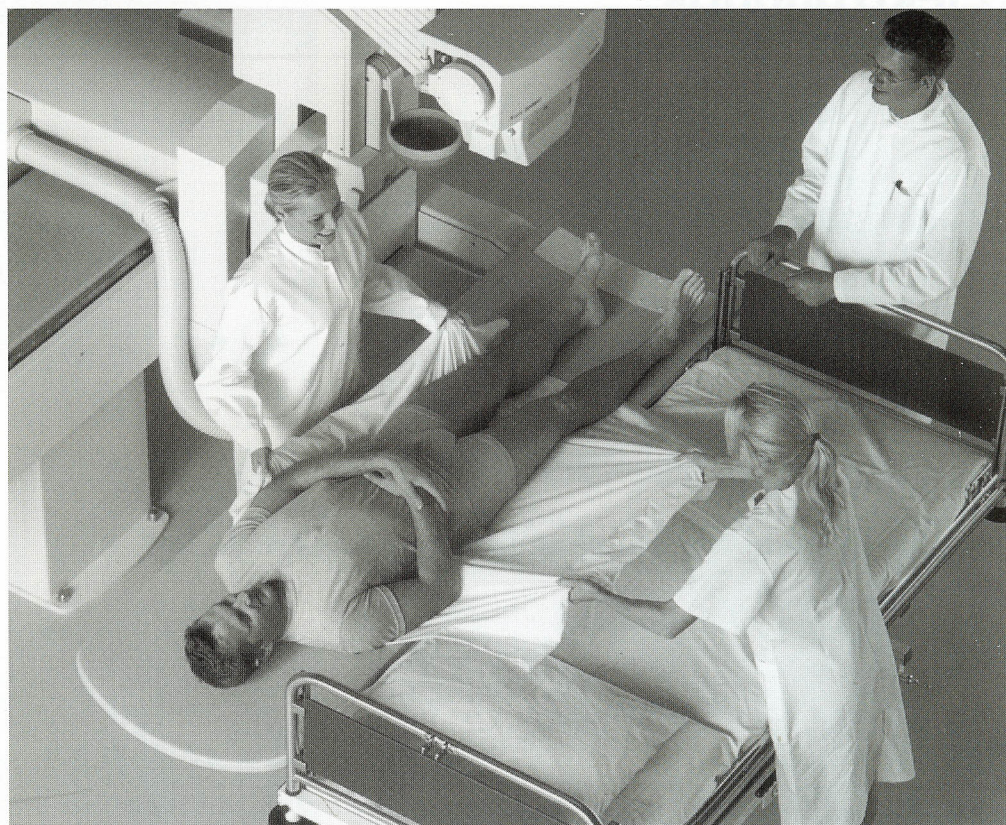
Philips Medico A/S

1998 blev et år med et beskeden overskud. Set i lyset af et yderst tilbageholdende marked må dette betragtes som et ganske flot resultat. Året har samtidig bekræftet os i, at beslutninger nu træffes på andre niveauer i sundhedsvæsenet og at der stilles helt andre krav til beslutningsgrundlaget. Philips Medico A/S har stadig en stærk position på markedet, selv om konkurrencen er hårdere end nogen sinde.

Service

Vores serviceafdeling kendes af de danske sygehuse for at yde en kompetent og meget høj service. I 1999 vil vore teknikeres nye dress code være med til at understrege dette. De stadig stigende krav, der stilles til vores sygehuse vedrørende høj billedkvalitet og effektivitet medfører, at flere og flere sygehuse benytter sig af vores tilbud om at indgå vedligeholdelses- og samarbejdsaftaler der sikrer høj opetid og kvalitet.

Service arbejder endvidere i 1999 målrettet på et strategisk udviklingsprogram kaldet Delta100. Programmet skal sikre endnu større effektivitet og indtjening ved implementering af tidssvarende værktøjer og metoder. Vi har også haft fornøjelsen af at kunne udvide vores stab af højt uddannede og specialtrænede serviceteknikere.



Vores nyeste gennemlysningssystem »Omnidiagnost« er allerede solgt til danske sygehuse.

Salg

Vores salgsafdeling har med ny ledelse i 1999 taget udfordringen op og arbejder nu målrettet på implementering af en række nye salgs- og marketingmetoder under Delta100 programmet. Dette betyder, at der i løbet af 1999 vil blive indført et helt nyt salgssystem kal-

det Marketing Manager. De ændrede behov og krav der stilles af vores kunder vil blive omsat til personlige udviklingsplaner i vores salgsteam. Vi starter året med en ganske flot ordrebeholdning. Forventningerne er sat højt, men realistisk for 1999 hvor blandt andet vores nye produkt

»Omnidiagnost« skal sætte sit præg på det danske marked. Omnidiagnost er et gennemlysningssystem, der kan anvendes til en lang række forskellige undersøgelser af bl.a. mavetarmkanalen. Omnidiagnosten udmærker sig – udover sit smukke design – ved at sætte ergonomi for brugeren i højsædet samt giver mulighed for en betragtelig reduktion af røntgendosis for patienten. Omnidiagnost er endvidere prisbelønnet for miljørigtigt valg af materialer, der gør den op til 80% reproducerbar.

1999

Indsatsen i 1999 vil være fokuseret på at fastholde vores meget stærke position i det danske marked ved kontinuerligt at øge vores kompetence, skabe salg- og serviceydelser af høj klasse samt udnytte vores attraktive produktprogram inden for IT-systemer og billeddannende udstyr. Vores kick-off seminar den første weekend i januar 1999, hvor samtlige medarbejdere i Philips Medico deltog, var med til at skabe rammen for dette.

Ian Lauritzen

Teknikerne i Philips Medico A/S viser her den nye dress code frem.



Philips Elapparat A/S

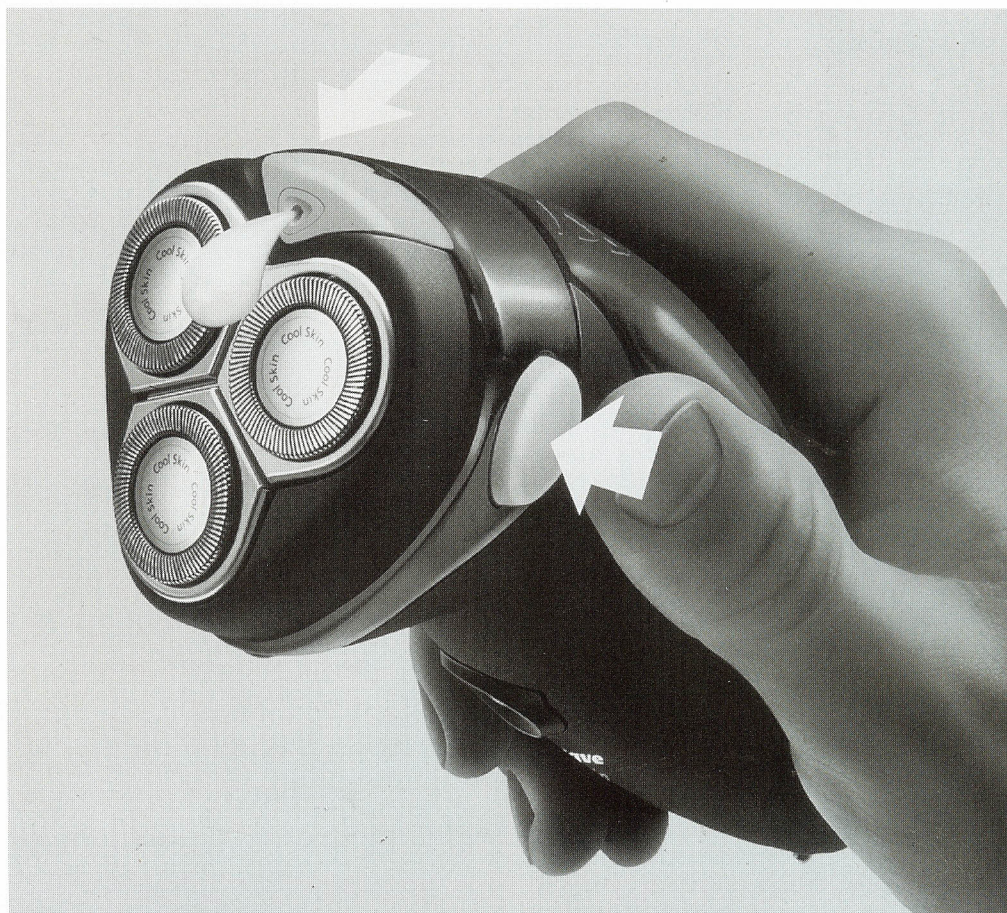
1998 blev et godt år for Philips Elapparat. Vi havde en omsætningsvækst som lå pænt over brancheniveau og en god fremgang hos vore bedste kunder. Den største tilkendegivelse fra kundesiden var, at vi blev valgt til Partnerleverandør hos Imerco, som er den største distributionskanal for vore produkter.

Fremgang i markedsandele

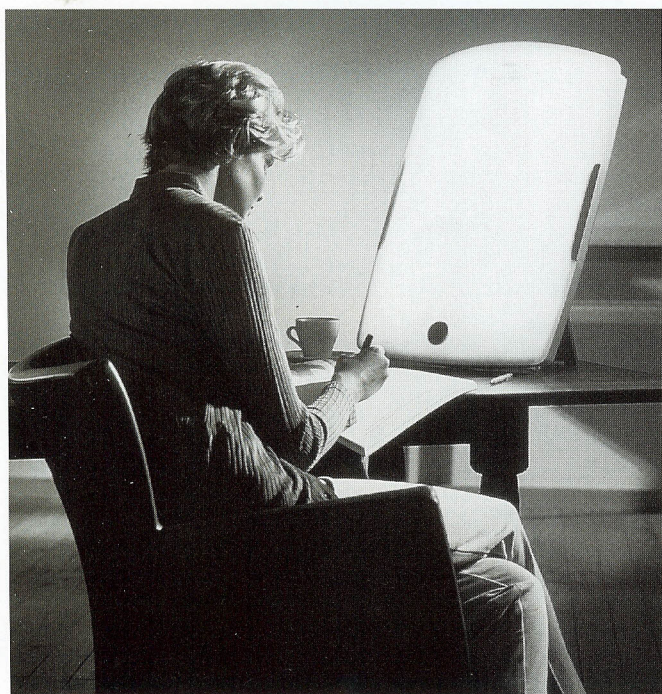
Væksten i omsætning har også givet fremgang i markedsandele på strategisk vigtige produktområder såsom Philishave, Kaffemaskiner, Hårpleje, Dampstrygejern og sidst men ikke mindst indenfor El-tandbørster. Indtjeningsmæssigt er vi godt tilfredse – også her med en god fremgang.

Philishave Cool Skin

En væsentlig bidragsyder i vort produktsortiment i 1998 var vor store nye lancering – Philishave Cool Skin – et nyt barberingskoncept, som primært henvender sig til skraberbrugere og som er udviklet i samarbejde med »Beiersdorf /Nivea for Men«. Interessen for Philips Bright Light – lys-



Philips kom i 1998 med et helt nyt koncept for elektrisk barbering: Philishave Cool Skin, som kombinerer fordelene fra tør- og våd-barbering i ét system.



Interessen for Philips Bright Light - lysterapilampen der modvirker vintertræthed - har langt overskredet forventningerne, godt hjulpet af en fin omtale i pressen.

terapilampen der modvirker vintertræthed – har langt overskredet vore forventninger, hjulpet af såvel al den presseomtale som lysbehandling har været genstand for i 1998 samt en bredere distribution.

Domotechnica i Köln

En bevidst satsning indenfor divisionen sikrer kontinuerlig udvikling af en produktportefølje der skal sikre fremtidig vækst. Hver Business Unit har klare, definerede målsætninger pr. år, for lancering af »reelle nyheder« (breakthroughs) såvel som »produktforbedringer« (face lifts). Årets store messe indenfor vor brance – Domotechnica – er den første store mulighed for at vise vore satsningsområder. De fleste af vore kunder kommer til Köln i denne anledning, og det giver os en god mulighed for at vise, at Philips er en stor, international koncern – vi har altid en utrolig flot stand.

Årlige forhandlerpaneler

Vor dialog med vore største kunder er et vigtigt hjælpemiddel i vor bestræbelser på stadige forbedringer. Vi afholder årlige »forhandlerpaneler«, hvor vi inviterer forhandlere, som markerer sig med synspunkter og konstruktive ideer. Dette sammen med en kontinuerlig satsning på uddannelse af personalet ude i forretningerne gør, at vi løbende sikrer en god dialog og fælles udvikling.

PQA90 certificering

Vi satser på at opnå PQA90 certificering i løbet af 1999. Vor 2. Self Assessment er udført, og vi har udpeget de områder, som kræver størst indsats. Det vi lægger vægt på i vort arbejde er, at vi ønsker, at PQA90 skal bidrage positivt til at definere konkrete forbedringsområder for vor forretning.

Liv-Elin Mietle

Så er flytningen vel overstået!

Tiden mellem jul og Nytår var denne gang ikke en rolig periode, hvor vi kunne samle op på lidt af efterslåbet fra efteråret. Den stod på flytning, flytning og flytning denne gang. Men alle anstrengelserne og det midlertidige kaos er nu overstået, og sandelig om ikke alle – både medarbejdere og afdelinger – har fundet på plads.

Hus til tiden

Det var med spænding vi så frem til den 23. december, da vi sammen med PFA skulle overtage bygningen fra Højgaard & Schultz. Men heldigvis var huset i det store hele blevet færdigt til tiden. Der var en hel del udeståender – f.eks. var de udendørs arealer med parkeringspladserne langt fra færdige – men ikke mere end normalt ved en byggeri af denne størrelsesorden. I bund og grund var huset nu klar til at vi kunne rykke ind. Og det gjorde vi så...

Alle leverede en god og solid indsats, og flyttefirmaet CPH havde nøje planlagt operationen. Der gik forbavsende kort tid, før kasserne var blevet pakket ud og vi så småt kunne gå i gang med arbejdet i de nye omgivelser. De nye møbler var også ankommet, pakket ud og samlet af Munch Møbler sideløbende med flytningen – enkelte må vi dog vente på lidt endnu.

Kun mindre hængepartier

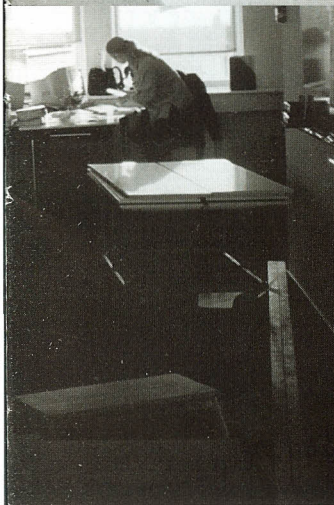
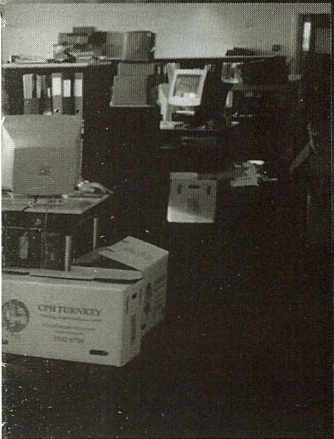
Her et par måneder efter er byggesagen så stort set afsluttet. Dog har vi fået et par kedelige overraskelser: Tæpperne på gulvene mangler en indvævet afledningstråd, så vi kommer lovlige meget i stødet af at gå på dem. Og Sonofons nye bygning nord for vores har en facadebeklædning, som uhyre effektivt kaster den lave vintersol tilbage på Philips-huset. Tæpperne får vi skiftet, men bygningen ved siden af må vi leve med – hjulpet af en solafskærmning også på nordfacaden.

Indvielse 16. april

Alt i alt kan vi være meget tilfredse med vores nye omgivelser, hvor Philips står med et flot og markant fodaftryk på tærskelen til det nye årtusinde. Vi holder officiel indvielse fredag den 16. april – på dronningens fødselsdag. Her inviterer vi kunder og forretningsforbindelser til en festlig dag med flag og balloner for at være med til at fejre det nye Philips-domicil. Dagen efter – den 17. april – inviterer vi medarbejdere med familie til at besøge Frederikskaj, hvor familien kan se resultatet af anstrengelserne – i fortsættelse af Åbent Hus-dagen 29. august sidste år.

Jannik Bo Rasmussen





Nye ansigter i Philips

Vi byder velkommen til
10 nye medarbejdere,
som er tiltrådt i perioden
2. december 1998 til 1. marts 1999:



Søren Eriksen
er 4. januar
startet som
nordisk Key
Account
Manager
i Consumer
Electronics



Merethe Hvid
er 4. januar
startet som
Area
Manager
i Business
Electronics/
EMT



Claus Larsen
er 1. februar
startet som
service-
tekniker
i Medico



Jacob Juul Rasmussen
er 1. marts
startet som
IT-projekt-
leder
i Medico



Bert Neele
er 1. februar
startet som
Assistant
Controller
i Lys



Rasmus Skov
er 4. januar
startet som
regnskabs-
assistent
i Lys



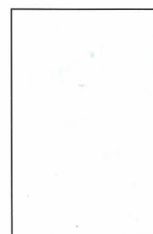
Michael Godthaab
er 1. februar
startet som
service-
tekniker
i Medico



Peder Rønnow
Jensen
er 4. januar
startet som
service-
tekniker
i Medico



Rustan Peterson
er 4. januar
startet som
regnskabs-
assistent
i Lys



Brian Thiel
er 14. de-
cember star-
tet som
Service
Specialist
i Business
Electronics/
EMT

Det skrev vi for -

Redigeret af Lena Tolstrup

- 60 år siden

Philips har taget Initiativet til Fremstillingen af en Auto-Radio, hvis Kvalitet er paa Højde med det bedste, der fremstilles Verden over. Den har yderligere den Fordel at være tilpasset specielt efter danske Forhold. For imidlertid at kunne fremstille denne Modtager til den rigtige Pris, maatte man basere sig paa en anselig Produktion, som er af en saadan Størrelse, at alle Salgskanaler maa udnyttes. Vi ved, at en Del af Radioforhandlerne vil være interesseret i Salget af Auto-radio, men at ikke alle er indstillet for dette Salg, da Modtageren kræver Plads og Kendskab til Automobile - og derfor har vi indledet et betydeligt Samarbejde med General motors og Ford.

- 50 år siden

Fredag udløstes den gennem måneder akkumulerende spænding, idet PAPs ferielotteriet blev trukket. Den højtidelige handling foregik på Ross' kontor. Ved gennemgang af kvitteringerne konstaterede de skarpsindige revisorer Roos og Dybdal, at frk. Johnsen havde betalt året igennem. Men da frk. Johnsen som bekendt var en af sidste års vindere, kunne hun ikke deltage i lodtrækningen og måtte derfor udgå. Der blev straks improviseret en lille festlighed, hvor frk. Johnsen som årets eneste sikre vinder fik overrakt kr. 24,00. (Øvrige gevinster var 3x400 kr., 2x300 og 2x200 kr.)

- 25 år siden

Fire bibliotekarstuderende har - efter blandt andet at have optrådt som håndværkere - sørget for - at Philips har fået eget bibliotek. De fire studerende har indrettet det i Fællesklubbens lokaler i Haugs bygning, hvor der på forsøgsbasis vil være åbent dagen igennem for ansatte i Jenagade-området. Forsøget løber over fem måneder, og det er tanken at etablere lignende biblioteker på andre arbejdspladser, hvis det viser sig praktisk muligt.

- 5 år siden

I PRKI havde man længe ventet at få at vide, at nu gik den ikke længere - så de blev ikke rystede, da beskeden om lukningen af deres produktion endelig kom. Men kede af det blev de nu alligevel, da de den 22. Februar fik at vide, at pr. 30. Juni 1994 er det slut. Paradoksalt nok var der netop et større antal ordre, som skulle leveres inden da. Og medarbejdere som blev »til den bitre ende« fik en fratrædelsesgodtgørelse på kr. 16.000.