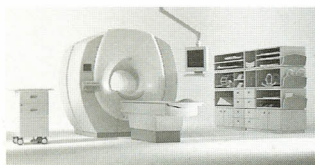


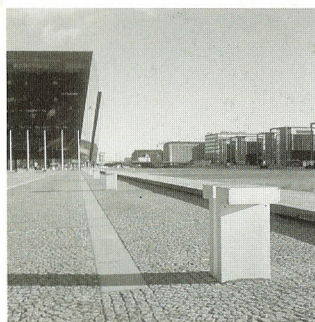
Aktiviteten i Philips Danmark A/S 1999/2000

Den samlede aktivitet for Philips Danmark A/S blev på 1.675 mio.kr. mod et budget på 1.831 mio. kr. Det eksterne resultat vil dog først blive offentliggjort efter bestyrelsesmøde og generalforsamling den 27. april.



I 1999 har både salg og indtjening været meget svingende fra forretningsområde til forretningsområde.

Det skal blot her nævnes, at Tele var den eneste gruppe der præsterede et oversalg i forhold til budget. De resterende grupper nåede ikke deres budget.



Ved årets udgang var vi 253 medarbejdere mod et budget på 283. Den væsentligste nedgang skyldes primært effektiviseringer i det tidligere Business Electronics.

For indeværende år forventer de fleste af grupperne en svagt stigende omsætning i forhold til hvad der blev opnået i 1999 med en tilsvarende forbedring af det økonomiske resultat. Antallet af medarbejdere forventes at stige til ca. 260.



Vi har nu boet i vores nye domicil i mere end et år og skønt der fortsat er nogle områder, som er under udbedring, har vi også mødt utrolig mange positive tilkendegivelser fra de utallige gæster, som har besøgt os i den forløbne tid, ikke mindst hvad angår arkitektur og den dynamik som indretningen udviser. Derudover kan vi også glæde os over, at vi fik bygget mens huslejerne stadig var moderate ved Københavns havnefront.



40 og 25 års jubilæum



Den 18. januar 2000 blev Annelise Laumann, økonomiafdelingen, mødt af kollegaer med flag, da hun fejrede sit 40 års jubilæum. Efter en bustur (ikke HT) rundt i København i strålende sol blev frokosten indtaget i restaurant Kastrup Strandpark.

Tak til alle der med deres fremmøde var med til at gøre min 40 års dag uforglemmelig!

Annelise Laumann

Tusind tak til alle, der med fest, flag, farver og fornøjelige indslag var med til at gøre mit 25-års jubilæum til en uforglemmelig dag for mig og min familie. Også en stor tak for de dejlige gaver.

Søren Bo



Søren Bo, økonomiafdelingen, fejrede den 7. januar 2000 sit 25 års jubilæum. Dagen bød på mange overraskelser, bl.a. en rundvisning hos Mobilix, (3. sal nord på Prags Boulevard) og et kig udover Kløvermarken.

Turen gik derefter til Birkerød og frokosten blev indtaget på Ristorante Boscaini.

PHILISKOPET

udgives af
Philips Danmark A/S
Frederikskaj 6
1780 København V

Redaktion:
Jannik Bo Rasmussen
(ansvarshavende)
telefon 33 29 33 60

Ulla Laursen
telefon 33 29 33 44

Anny Juul
telefon 33 29 37 24

Lena Tolstrup
telefon 33 29 34 07

Næste nummer udkommer
medio juni.
Stof skal være redaktionen
i hænde ultimo maj.

Dødsfald



Vi har med stor sorg modtaget meddelelsen om, at Direktør Ole Herstad den 13. marts døde af et hjertestop. Han blev 59 år og havde netop gennemgået en stor bypass operation, som han ellers syntes at være kommet godt igennem.

Ole Herstad blev ansat hos Philips den 1. august 1957 og havde i hele sin løbebane været beskæftiget med økonomi og finans i forskellige dele af Philips-koncernen.

Ole var et varmt menneske og han var værdsat og respekteret af alle som fik berøring med ham. Vores medfølelse samler sig om Ole Herstads hustru Hanne og deres børn.

Skal Philiskopet hedde Philiskopet?

... sådan som det har gjort i flere årtier efterhånden? Nu skal man jo ikke lave om på noget man er godt tilfredse med – men på seneste redaktionsmøde viste det sig, at meningerne var delte. Derfor besluttede vi at spørge dig – vores læser og dermed kunde – hvad du synes.

Vi er klar over, at traditioner ændrer man ikke uden at nogle vil synes, at det er synd at lave om på. Alligevel vover vi altså pelsen og spørger slet og ret:

»Hvad synes du vores personaleblad skulle hedde?«

Med andre ord er det op til dig at foreslå et andet navn eller at vi beholder det gamle.

Svar bedes sendt til undertegnede på Philips, Frederikskaj 6, 1780 København V – eller som e-mail. Internetadressen er: jannik.bo.rasmussen@philips.com.

Blandt alle som siger deres mening inden 30. april, trækker vi lod om en gevinst på 3 flasker god rødvin. Bruger vi et af de indsendte forslag, sender vi desuden 6 flasker til indsenderen som tak for ideen.

I øvrigt: At sidste nummer af bladet hed »Skopet« var hverken en del af julekonkurrencen eller en prøveballon på et nyt navn. Det var såmænd en fejl hos trykkeriet...

Jannik Bo Rasmussen

• SPORTEEN • SPORTEEN •

Bowlingstart år 2000

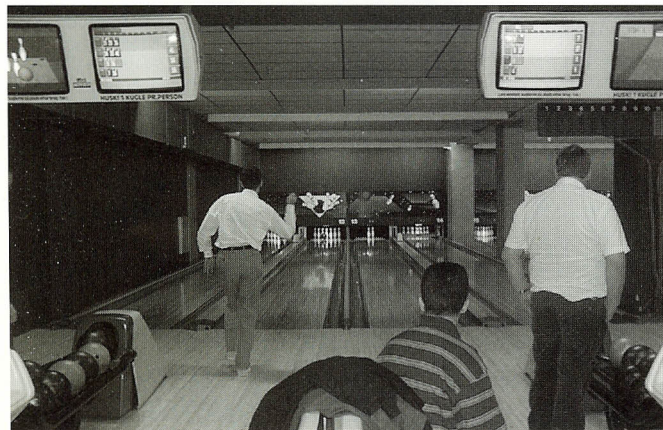


Vi var 21 entusiastiske bowlere der startede år 2000 bowling sæsonen med et brag. Vi havde fået en super god instruktør på der hjalp os med diverse tips og triks med bowlingkuglen. Der var en del nye ansigter på banerne fra henholdsvis Philips og Origin hvilket var meget glædeligt. Efter 2 timers bowling fik vi dagens ret i Bowl n' Funs restaurant: Stegt flæsk med persillesovs. Vi havde

alt i alt en forrygende aften som det også kommer til udtryk fra billederne.

Vi er kommet op på 26 medlemmer af bowling afdelingen som stadig spiller og hygger hver onsdag aften fra kl. 17.00 til 18.00. Hvis du er interesseret i en prøvetime så kontakt mig endelig.

Rikke Skov Jensen - Lok. 3409



Har du noget du mangler?

Fra næste nummer vil du kunne finde en ny rubrik i Philiskopet med denne overskrift. Det er læsernes køb, salg og byttecentral. Her kan du sælge det gamle TV der blev til overs, efterlyse et brugt solarium eller måske bytte en aflagt barneseng væk for en kun lidt brugt cykel – kort sagt:

Læsernes kræmmermarked

Vær dog opmærksom på, at da der går et par måneder mellem hvert nummer, er det næppe nogen

god idé af afhænde f.eks. ferskvarer på denne måde! Næste nummer udkommer medio juni.

Købes:

4-spors spolebåndoptager

Sælges:

Philips PRO-12 professionel båndoptager af fremragende kvalitet.

Kører kun med én hastighed.

*Bent Koefoed
tel. 32 58 96 66*



Philips Consumer Communications

1999 var overordnet set et fantastisk år for PCC. Et underskud i milliard-klassen blev vendt til overskud i løbet af efteråret 1999 – et faktum som oversteg forventningerne såvel internt som eksternt. Antallet af mobiltelefoner og trådløse DECT telefoner produceret primært på fabrikken i Frankrig blev omtrent fordoblet fra 1998.

Året var også utrolig hektisk – både internt og i markedet. Markedet »løb tør« for komponenter, hvad der sammen med den store efterspørgsel gjorde, at vi tit og ofte ikke kunne levere (det gjaldt også for vores konkurrenter). Internt blev organisationen fintrimmet og vores gode men desværre alt for dyre servicekoncept Flrst Choice blev nedlagt. Dette skete dog rimelig smertefrit og med fin forståelse fra markedet.

1999 var også året hvor vi i PCC Nordic mærkede at markedslederne indenfor mobilkommunikation Ericsson og Nokia – i øvrigt nu Europas absolut største virksomhed – driver ny teknologi frem, specielt i Skandinavien. Dermed sætter de standarderne hos vores vigtigste kunder, nemlig operatørerne.

At man kan ringe billigt er ikke længere nok

Penetrationen af mobiltelefoner i Danmark nu er et godt stykke over 50%. Dette sætter i sig selv større krav til mobiltelefonen, da flere og flere nu køber deres anden eller tredje telefon og derfor stiller nye krav til denne. Vi bliver dagligt konfronteret med nye funktioner og kundekrav såsom STK, T9, WAP, GPRS, UMTS m.m. Tendensen er at telekommunikation og den meget populære IT-branche bliver mere og mere integreret, hvilket stiller store krav til specielt vores udviklingsfolk i PCC.

Savvy blev introduceret på det danske marked i samarbejde med Sonofon og Debitel, men kun som en single band-telefon. Derfor blev succesen begrænset i forhold til lande som Frankrig, England, Spanien og Tyskland, hvor den blev solgt som varmt brød. I disse lande er penetrationen kun 20-30%, og man fristes til at sige at de oplever de »rød-hvide« Digidage som vi oplevede i herhjemme året før.

På markedet for fax og trådløse telefoner er situationen mere normal. PCC har globalt en 20% markedsandel på det trådløse marked og er suveræn markedsleder på

markedet for små faxmaskiner. Situationen i Danmark afspejler den globale situation.

Fremtiden.....

I PCC har vi store forventninger til dette år. Antallet af nye produkter som bliver introduceret har aldrig været så stort. Indenfor GSM vil første nye skud være OZEO, som er en lækker lille sag med indbygget data og T9, som er en stavefunktion ved skrivning af SMS-beskeder. Senere på året kommer den nye Xenium 989 DB og dernæst Xenium 989 WAP. På trådløs bliver Xalio 6100 afløst af Kala - dette vil ske indenfor de næste måneder. Zenia er næste skud på stammen af trådløse telefoner, som blot vejer 110 gram, og den ventes til Skandinavien sidst på sommeren. Magic familien indenfor telefax bliver opgraderet, så den også indeholder E-mail/internet og af-tagelig scanner.

Rasmus Nordestgaard

I år 2000 kommer PCC med mange nye modeller til at supplere og erstatte vores nuværende sortiment. Blandt andet Xenium WAP, som er vores første mobiltelefon med indbygget WAP-funktion. WAP er en slags mini-internet, hvor man kan håndtere f.eks. betalinger, billetbestilling, vejrudsigter eller nyheder via mobiltelefonen.



Philips Communication, Security & Imaging (CSI)

CSS blev til CSI

CSS skiftede i 1999 navn til vores nuværende CSI (Communication, Security & Imaging). Dette navneskift skete i forbindelse med vores indtræden i Consumer Electronics divisionen i Philips. På denne måde blev CSI en total sammenhængende afdeling, hvor alle produkter, fabrikker og udviklingsafdelinger igen var i samme forretningsområde.

I Danmark oplevede vi et ganske godt år i 1999. Vi åbnede nogle nye og meget spændende forhandlere og sluttede

med et hæderligt resultat sammenlignet med vores midtårs estimat. Den store profilering af afdelingen efter navneskiftet skete på udstillingen »Sikring og Sikkerhed« i Odense, hvor vi var repræsenteret på en god stand med alle vore nogle produkter.

Her i begyndelsen af 2000 har vi udvidet bemandingen i afdelingen for at kunne fortsætte vores positive udvikling, og vores forventninger til år 2000 er meget optimistiske.

Tommy Hjulmand



Philips Medico A/S

1999 blev et år med mange flotte resultater. Det lykkedes salgsafdelingen at vedholde vores markedsandele samt erobre enkelte nye markeder, mens serviceafdelingen sprængte budgettet. Vores overskud nåede ikke helt det budgetterede, hvilket primært skyldes voldsomme og uforudsete IT-omkostninger.

Service

1999 var året, hvor vi for alvor så resultatet af flere års hårdt arbejde med programmer, der skal sikre vækst og større indtjening. Serviceafdelingens primære opgave i

2000 bliver nu at vedholde og bygge videre på succesen. Vores stab af højt uddannede og specialtrænede serviceteknikere er blevet suppleret med en række nye serviceteknikere i løbet af 1999. De nye teknikere er fortsat i uddannelse såvel hos de mere erfarne kollegaer samt på vores internationale træningscenter i Holland. Endvidere ligger udfordringerne i det nye produktprogram med ydelser, der er udviklet i forbindelse med den nye røntgenbekendtgørelse, som primært skal sikre patienter og røntgenpersonale på de danske sygehuse mod unødigt røntgenbestråling.

Salg

Vores salgsafdeling har i 1999 oplevet hårdere konkurrence end nogen sinde. Markedet præges mere og mere af store samkøbslicitationer i Amerne, hvilket betyder »knald eller fald« på ordre i 20 - 30 mio. kroner størrelsen.

Effektivisering og forandringsledelse er for tiden i højsædet på vores hospitaler. Dette stiller tilsvarende store krav til Philips Medico om at matche disse ændringer via personlige og fælles udviklingsplaner i salgsteamet.

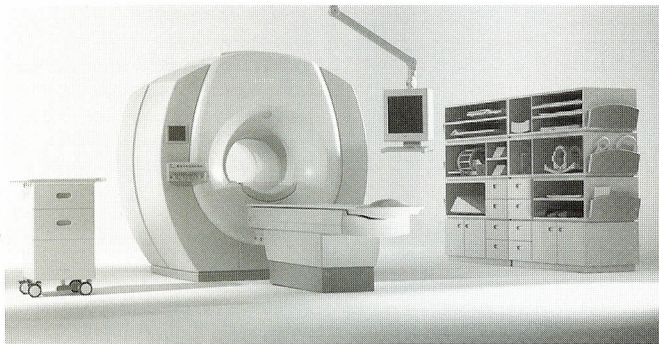
I 2000 bliver den største udfordring at følge bevillingerne, der er politisk besluttet

vedrørende kræftbehandling i Danmark. Philips Medical System introducerer netop nu vores nye miljørigtige CT og MR-scannere, der blandt andet anvendes til diagnosticering af kræft.

2000

Philips Medico konkluderede på vores kick-off seminar i januar, at nøglen til fortsat vækst skal findes gennem trivsel og øget fokus på »de bløde værdier« i organisationen. Disney: »If we have fun we get things done«.

Ian Lauritzen



Intera er vores nyeste MR-scanner der er solgt i januar til Odense Universitets Hospital.



Samtlige medarbejdere deltog i Philips Medico kick-off seminar i januar 2000.

Philips Electronic Manufacturing Technology (EMT)

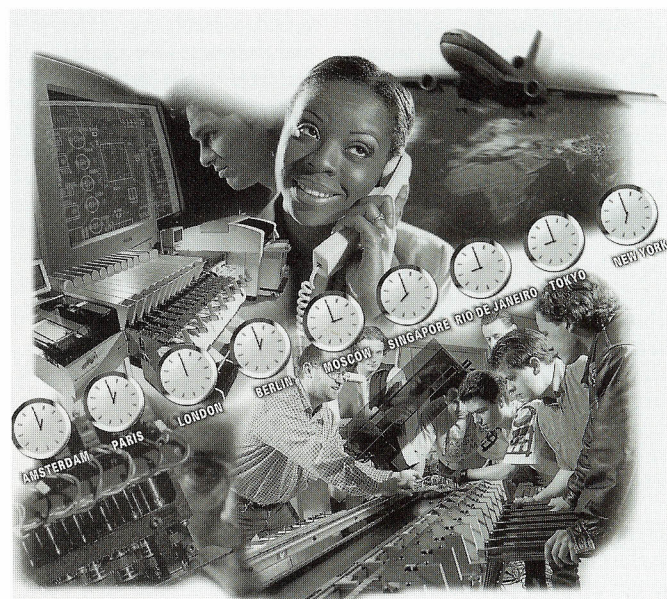
EMT Nordic voksede igen i 1999 - dette år dog mere i personer, da 1998 krævede at vi udvidede organisationen primært inden for serviceområdet. Men en ændring i den svenske salgsorganisation var nødvendig.

På europæisk plan voksede EMT med 31% og på verdensplan 30%. Den største vækst kommer gennem de store underleverandører som f.eks. Flextronics, SCI og Sololectron. Der sker som bekendt en større og større outsourcing fra virksomheder som Nokia, Motorola, Ericsson samt mange flere.

Vores fremtidige vækst i Nordic skal komme fra Sverige og Finland. Det arbejder vi stærkt på, da hele 55% af underleverandørmarkedet ligger i Sverige. For tiden er vi 23 personer i EMT Nordic, og vi regner med at vokse med et par ekstra personer i år.

Vi har stadig store ambitioner: I år 2002 har vi et mål om være mellem de 3 største i verden - og selvfølgelig helst »The Number One«. Så når vi ser tilbage på 1998 hvor vi var nummer 7, er vi nu rykket 2 pladser nærmere førstepladsen i 1999.

Ole Thers



Philips Elapparat A/S

1999 var et turbulent år for alle leverandører af små elektriske apparater. Året var dels præget af kraftig nedbygning af lagre i alle kæder – dels af rapporter om mindre trafik i den enkelte forretning. Forbrugeren har i mindre grad ladet sig lokke til impuls køb, og dette førte til en total nedgang i vor branchestatistik på 15%.

Højere markedsandele

Til trods for denne generelle tilbagegang kan vi glæde os over højere markedsandele inden for vigtige, strategiske områder.

Philishave

Philips har styrket sin position og er markedsleder i Danmark indenfor elektriske barbermaskiner.

Der har de seneste år været lagt et stort arbejde i at opbygge et overskueligt sortiment, som er nemt at arbejde med for butikspersonalet. Dette betyder, at de ældste skærsystemer er udgået af vort sortiment, og at alle forbrugere vil få en langt bedre oplevelse, uanset hvor meget de ønsker at give for en barbermaskine.

Vor lancering af de nye Philishave Quadra Action shavere er en stor succés. Quadra Action har et videreudviklet skærsystem, som går endnu tættere på huden – og efter brug kan den rengøres under rindende vand.

Cool Skin, som blev lanceret i 1998, fortsætter med at ligge øverst på hitlisten i salg ud af butik, og tilbagemeldinger fra forbrugerne er entydigt positive.

Personlig pleje

Vi har i mange år været klar markedsleder på Ladyshave og holder fast i vor position på dette område. Efter lanceringen af epilator med smertedæmper har Philips kunnet tilbyde forbrugeren en løsning, som giver stor tilfredshed med såvel proces som resultat, og vi kan se en kraftig vækst i vore markedsandele.

Hårpleje er et marked med mange udbydere og produktvarianter. Philips har også her tænkt på personalet i forret-



HQ6890 er en opladelig shaver i den nye Quadra Action serie med forbedrede skær. Denne model har bl.a. lynopladning, trimmer, indikation for ny- og fuldopladning og et lavt lydniveau.

ningen ved udviklingen af vor Profile serie. Produkterne er profileret til hårlængde, og der findes således hårtørre og stylere til langt, mellem-langt og kort hår. Dette fremgår tydeligt af emballagen såvel som af hjælpemidler til valg af produkt. Dette har vore forhandlere taget godt imod, og vi kan også på dette vigtige område se god fremgang i markedsandele.

Strygejern

En ny strategi fra Holland's side, har resulteret i et komplet program af strygejern, der dækker alle behov og prissegmenter. Vi har udviklet hjælpemidler til forhandlerne, som vejleder i valg af produkt. Dette er et stort markedssegment, hvor vi også med stor tilfredshed kan se fremgang.

Stærk konkurrencesituation

Indenfor elektriske tandbørster har vi set en markedskrig i 1999 med mange nye aktører på markedet. Dette har medført hårdt prispres og gjort området mindre interessant, men vi fastholder vor strategi om at være én af de største leverandører på området, og arbejder på lang sigt.

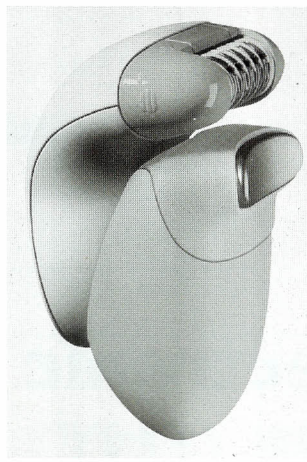
Også indenfor kaffemaskiner er der mange aktører på markedet, men det er interessant at se, at prisniveauet er på vej opad.

Det er vigtigt at møde vore forhandlere

I 1999 har vi mere end nogensinde været ude i markedet sammen med vore forhandlere. Vi afholdt hele 17 aftenarrangementer, hvor forretningsindehavere med personale blev inviteret til at lære mere om vore produkter. Personalet kommer direkte fra arbejde – får lidt at spise – og så fuld fart med oplæring, konkurrencer, spørgsmål og svar.

I august afholdt vi individuelle møder med 200 af vore største forhandlere, hvor de i ro og mag fik lejlighed til at lære vore nyheder at kende.

Alle disse aktiviteter er med til at danne grundlaget for vor vækst i markedsandele.



Et af epilator-seriens nye skud på stammen er denne nye Satin-Ice HP 6433.

Takket være den naturlige, dulmende effekt af is mod huden er epileringen nu mere behagelig end nogensinde. Mindst 2 timer før brug lægges is-elementet ned i den medfølgende frysekassette, som kommer i fryser eller fryseboks. Epilatorhovedet fanger selv de korteste hår ned til 0,5 mm.

Fornylse – også internt

Vi har ønsket velkommen til ny produktchef, ny salgchef, og ny person på vort ordrekontor og har tillige 2 medar-

Philips Con

1999 var et hårdt år for branchen og viste et yderligere fald i markedet med ca. 10%. I CE har vi på trods af de hårde betingelser kunne glæde os over en stigende markedsandel på flere produktgrupper. Vor markedsandel for TV steg fra 20% til 22% og for DVD fra 10% til 16%. I efteråret var Philips markedsleder på TV med stor afstand til nærmeste konkurrent og for første gang nogensinde oplevede vi, at være størst i værdi på både TV og video.

Igen i 1999 løb CE med to EISA priser. For andet år i træk blev det til Årets Flat TV og derudover blev det også til Årets Audio Recorder.

CD-optageren stadig et hit. Den positive udvikling for CD-optageren fortsatte i 1999, og markedsandelen øgedes fra 12% til 13%, hvilket er bemærkelsesværdigt taget i betragtning, at vi stort set ikke kunne levere CD-optagere i sidste halvår af 1999. Dette er et pro-

bejdere på barsel, som afløses af dygtige barselsvikarer.

Dette har medført en ny gennemgang af procedurer og kvalitetsværktøjer, og vi går nu i gang med forbedringer til Philips BEST. Der er nedsat en gruppe på tværs af nordisk, og vi har stor tro på, at dette vil bidrage til en god fremdrift.

Liv-Elin Mietle



HP4833FL er en hårtørre til mellem-langt hår i Profile serien. Det er en kraftig 1600 watt hårtørre med diffuser og fønneb. Diffuseren får krøllerne frem eller giver fylde ved hovedbunden.

Consumer Electronics

blem vi stadig tumler med, og introduktionen af et par af de nye modeller har været udskudt i næsten et halvt år. Det betyder desværre, at vi har måtte rykke en 3 måneders biografkampagne til leveringssituationen ser bedre ud.

I år 2000 vil der dukke nye spændende audioprojekter op, bl.a. en digital MP3 afspiller under navnet RUSH. Adskillige audiokampagner for disse smarte nye produkter skal være med til styrke Philips image på audio.

Forhandlermøde i Nice

Sidste år afholdtes med stor succes et samlet nordisk forhandlerarrangement på Tene-rife. Som indledning af år 2000 var et lignende arrangement stablet på benene, denne gang i Nice, med deltagelse af kunder fra Danmark, Norge, Sverige og Finland. Ud over almindelig kundepleje bød arrangementet naturligvis også på flere præsentationer og demonstrationer af de produkter og aktiviteter, der vil komme til at præge år 2000.



32 PW 9525 Real Flat



Design der sælger

I år 2000 vil Philips stadig satse kraftigt på WideScreen. Efterårets TV-spot kampagne, med parret der hænger deres nye TV op i loftet, har kørt på flere kanaler i januar og februar. Vi har fået utrolig god respons på spottet, der både kommunikerer WideScreen, stil og elegance.

Design er selvfølgelig også et vigtigt element, og Philips vil også i år 2000 satse meget hårdt på sælgende design. Den seneste nyhed indenfor TV er lanceringen af Real Flat i både 32" og 36". Det nye helt flade billedrør giver en fornemmelse af at se gennem et åbent vindue og ikke på et billede. Den flade skærm sikrer mindre refleksion og et lyst skarpt billede som fylder hele skærmen.

Philips Telekommunikation A/S



1999 blev et godt år for os i Danmark og samtidig for vore kolleger over hele verden.

Vi glæder os over, at den store indsats vore medarbejdere har gjort er blevet belønnet med et godt resultat gennem de sidste 3-4 år. Det er ingen hemmelighed, at området Kommunikation er et eksplosivt vækstområde. Tænk bare på udviklingen inden formobilkommunikation og Internet. I Teles verden vil der ske en revolutionerende udvikling på disse områder: Internet telefoni (VoIP) og øget mobilitet (læs: Du kan stort set ikke være i fred nogen steder).

På forkant af udviklingen

Allerede i sidste års beretning lagde jeg op til en stærkt accelererende udvikling i vore produkter og deraf følgende udvikling af vore medarbejdere for at kunne deltage i denne vækst. Disse tiltag er allerede i fuld gang og sidst har vi haft imponerende stort besøg af

kunder og forhandlere på verdens største IT- og telemesse CeBIT i Hannover, hvor vi kunne vise at Philips er med på forkant af udviklingen.

Loyale forhandlere

Vi har altid satset på et optimalt forhandlernet med en solid baggrund og uddannelse, og det har båret frugt. Vi har i dag en solid »familie« af loyale forhandlere, som vi har et tæt forhold til. Et vækstområde som vores er også et naturligt område for stor konkurrence, så vores forventninger til år 2000 er kontrolleret og stabil vækst.

Gensidig respekt

Uanset at vi har forrygende travlt – som alle andre – hjælper vi hinanden til en god hverdag, hvor humor og gensidig respekt er ekstremt vigtige ingredienser. Vi glæder os til udfordringerne i år 2000 og årene der kommer.

Finn H. Nielsen

Philips Lys A/S

Konsument lyskilder

I dagligvarebranchen har der været en stagnation i omsætningen, som er blevet kompenseret ved nye kunder inden for isenkrambranchen, således, at budgettet næsten blev nået.

Det vigtigste i 1999 var, at den store fusion inden for dagligvarebranchen valgte at bibeholde Philips som eneleverandør af lyskilder.

Professionelle lyskilder

Omsætningen nåede kun indeks 92 i forhold til budgettet. Danmark har igennem de seneste år været det eneste land, der har markedsført Pope-mærket. Dette stoppede i august 1999. Denne ændring i produktprogrammet har trods en nøje planlagt markedsføring medført mistede markedsandele hos en af de store grossister.

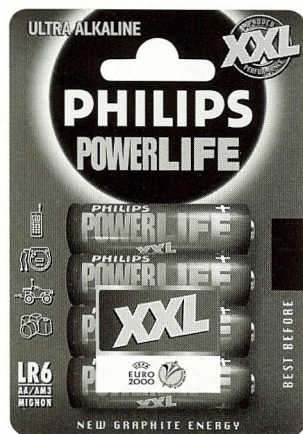
Der har været store leveringsproblemer med lavenergilamper, hvor vi har store restordre. Det har medført mistet omsætning på ca. 3.0 millioner kroner.

OEM

Et undersalg på 4 millioner kroner skyldes primært mistet salg hos Martin Professional, der nu foretager en del af sit indkøb direkte hos Philips i USA. Denne ændring er sket i efteråret 1998 og var ikke forudset, da budgettet for 1999 blev udarbejdet.

Indendørs armaturer

Budgettet var meget ambitiøst med store forventninger til projektsalget, som ikke er blevet indfriet. Salget til grossisterne har dog vist fremgang på 10%.



Specialfremstillede belysningsarmaturer til Søren Kirkegaards Plads.

Udendørs armaturer

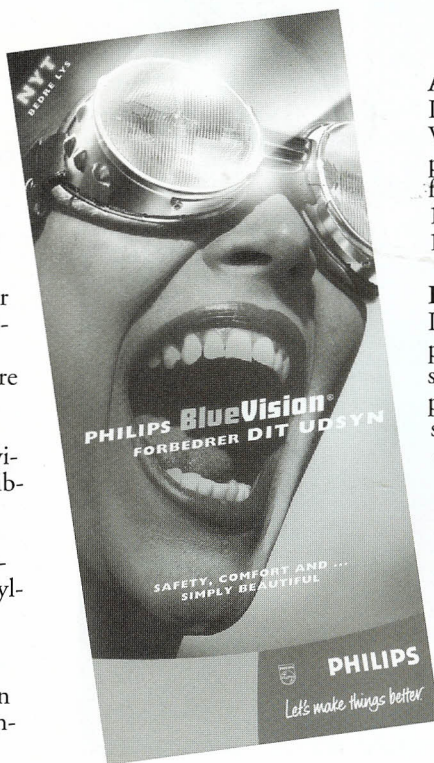
Året har været præget af omstruktureringer hos el-værkerne, hvilket har medført et faldende marked, men vi har bevaret vores markedsandel inden for vejbelysning.

Kundeundersøgelser har dokumenteret stor tilfredshed med vores service.

Der er blevet leveret flere spændende projekter som f.eks. belysning af Søren Kirkegaards Plads ved udvidelsen af Det kongelige Bibliotek i København samt inden for området »City beautification« til både Esbjerg og Frederikshavn i Jylland.

Armaturmonteringen

Endvidere har der været en god vækst for armaturmonteringen i Brøndby.



Autolamper

Introduktion af Philips Blue Vision samt succesfulde kampanjer har givet en salgsvækst på 7% i forhold til 1998 og en omsætning på 12% over budget.

Lysstyring

Igen i år har der været stor priskonkurrence på markedet, som har medført faldende priser. Alligevel har der været salgsvækst på ca. 10% i antal i forhold til 1998.

Batterier

Året viser en fremgang i salget inden for alle salgskanaler med en total vækst på 15%, som bl.a. skyldes nye kunder inden for dagligvarehandelen. Trods indeks 95 på salget i forhold til budget var indtjeningen på indeks 100.

Butikken lever og har det godt



Da Philips Danmark flyttede til det nye hus for godt et år siden blev Philips-Butikken den eneste tilbageværende aktivitet på hele Amager. Dermed blev afstanden fra hovedsædet til butikken mangedoblet fra den ene uge til den næste.

»Alligevel kommer der heldigvis stadig Philips-folk forbi«, siger *Preben Jensen* som er leder af butikken.

»Det er sådan omtrent den

samme gamle garde som dukker op, og jeg tror det er 80/20-reglen igen: det er 20% af medarbejderne som står for 80% af besøgene... I dag bliver medarbejdernes indkøb jo trukket over lønnen, og jeg har indtryk af at de fleste er glade for ordningen.«

Selv om det trods alt er knap så let at kigge forbi som før, bringes varerne ud på Frederikskaj samme dag, hvis man ringer inden klokken 11

– til Århus går der typisk et par dage. Og butikken er så velassorteret som nogen sinde: Alle de katalogvarer som markedsføres til forbrugerne i Danmark står i princippet fremme på hylderne, som bugner af TV-apparater, køkkenmaskiner, sparepærer, videoer, shavere, batterier og meget mere.

Preben fortæller, at Philips' egne medarbejdere kun udgør en mindre del af omsætnin-

gen: »Vi servicerer også alle husets faste kunder, og for eksempel sygehusene ringer jævnligt og bestiller videoer, TV eller shavere hos os. Preben Jensen kan i øvrigt glæde sig over en sund lille forretning, der hvert år tjener et positivt resultat hjem til Philips Danmark.

Jannik Bo Rasmussen



*Philips-Butikkens medarbejdere. Fra venstre er det *Palle Simonsen*, *Preben Jensen* og *Finn Helle*.*

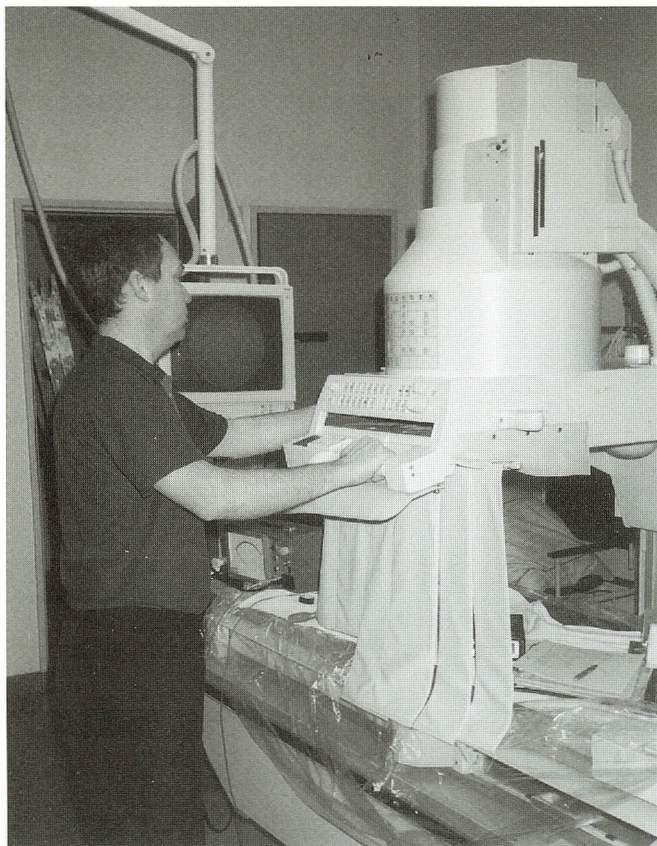
*Et par kunder ser sig om i forretningen som ligger Jenagade 22. Herren i den lyse jakke viste sig tilfældigvis at være *E. Martinus Andersen* tidligere Philips Navigation.*



I de divisioner der sælger professionelt udstyr er serviceteknikeren en uundværlig del af teamet, og vi ser dem af og til i huset - men hvordan ser deres hverdag mon ud? Fra servicetekniker Henrik B. Holm i Philips Medico har vi fået et indblik i en travl hverdag hvor tingene ikke bare kan vente...

Min dag startede kl. 7 med kurs mod Rigshospitalet. De har en Thoravision, som er et røntgenapparat til optagelser af digitale lungebilleder. Kunden har fortalt vores call & dispatch medarbejder Rikke, at den af og til skriver ER-ROR 3566.

Da jeg ankommer er rummet ikke frit, og de har booket patienter hele dagen, men de vil meget gerne have udbedret fejlen, så der må rokeres. Frem med den bærbare PC for at se hvad koden står for samt kontrollere fejlloggen på røntgengeneratoren.



En stor del af teknikernes arbejde består af forebyggende eftersyn. Her er Henrik Holm ved at servicere en DIAGNOST 66 i røntgenrum 3 på Hvidovre Hospital. Udstyret bruges til gennemlysning af f.eks. mave- og tarmregionen.

Fra en serviceteknikers dag

Fejlkoden optræder flere gange og min PC fortæller at bremsrelæet til anodebremsningen svigter. Programmet foreslår at skifte relæet eller bruge nogle reserveløse på dette. Jeg vælger det sidste og loddekolben sættes til opvarmning. Samtidig begynder personsøgeren at bippe med 3 nuller.

Kan du ikke lige ringe til Bispebjerg...

Uha, ringe straks! Det er på Bispebjerg Hospital, hvor de ikke kan gennemlyse på operationen - de har patient på lejret så kan du ikke lige ringe!

Sagen klæres pr. telefon og jeg ringer lige retur til Rikke. Hun kan så fortælle at Thomas, vores logistikansvarlige, har modtaget reservedelen fra i går og at den er hos TNT. Jeg må se at blive færdig.

I bilen fanger vores sælger Flemming mig på mobiltelefonen. Han spørger hvordan det går med den sag, som jeg er ved at hente reservedelen til, for kunden er lidt træt af de problemer der har været i den sidste tid. Jeg fortæller at

det nye drev nok løser problemerne, så kunden igen kan tage deres billeder ud på en disk.

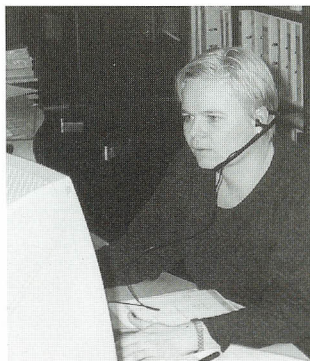
Field assistance fra Hamburg

Drevet virker bare ikke - det var altså alligevel ikke det! Jeg ringer og taler med min kollega i Jylland. Han har heller ikke nogle gode råd, så jeg kontakter Help Desk i Hamburg.

De beder mig om at kontrollere flere forskellige ting på apparatet. Desværre kan de ikke koble sig på det med deres modem og computer, men ud fra de foreløbige målinger står de på bar bund og vil først undersøge nogle af resultaterne...

Sagen er nu eskaleret og efter en drøftelse med servicechef Povl Pedersen beslutter vi at rekvirere »field assistance«. Det betyder at en specialist fra Hamburg snarest kommer for at løse problemet. Indtil da må jeg tale med kunden.

Dagen er ved at være gået, og ind i mellem blev der da



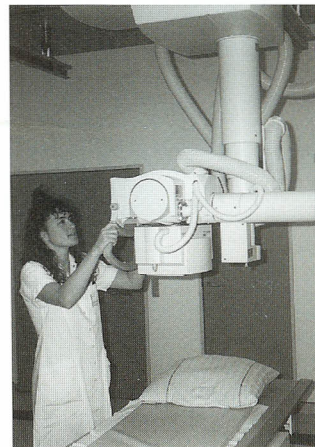
Her ses Call dispatcher Rikke Olsen der sammen med Pia Bluhm i Århus leder og koordinerer vores 22 serviceteknikere i Danmark.

og en hyggelig snak med radiograferne omkring udstyret. En god afslutning på denne dag!

Henrik B. Holm

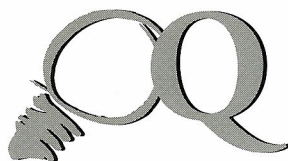
også klemt et par stykker rugbrød ned, for slet ikke at tale om alle de kopper kaffe som kunderne så venligt tilbyder.

Som slutning på dagen kan jeg lige nå resten af receptionen på Bispebjerg. Vi har overdraget det færdige knoglerum, og det fejres som regel med kransekage og champagne. Talerne når jeg ikke at høre, men jeg får et glas vin



Det nye »knoglerum« på Hvidovre Hospital. Her har Philips Medico netop installeret nyt udstyr som led i en samlet ordre på fornyelse af tre af hospitalets røntgenrum.

Quality Improvement Competition



Philips Lighting Quality Improvement Competition

Danmark var i februar vært ved koncernens kvartfinale.

Philips QIC-kvartfinalen blev i år afholdt på Hotel Eremitage i Lyngby den 23.-24. februar. QIC – Quality Improvement Competition – er en konkurrence i kvalitetsforbedringer, som koncernen holder blandt teams fra hele verden.

Allerede fra dagen før begyndte holdene fra Philips Lighting fra flere lande i Europa at rykke ind på Hotel Eremitage i Lyngby, hvor det foregik.

Forinden havde der været afholdt lignende kvartfinaler i Italien, Holland og Ungarn. Fra hver kvartfinale blev der udtaget tre hold, der går videre til Europa-finalen i Athen, og fra Europa-finalen udtages så hold, der går videre til verdensfinalen i Rom.

De kvalitetsforbedringsgrupper som deltager er projektgrupper, der kan vise et opnået resultat til gavn for kunderne – interne eller eksterne – har opnået økonomisk gevinst eller forbedret produkter med hensyn til miljøet m.m.

Otte lande repræsenteret

De ti hold, der dystede i København kom fra Hamilton (Skotland), Croydon (England), Paris og Pont-à-Mousson (Frankrig), Idman i Mäntsälä (Finland), Pila (Polen), Eindhoven og Oss (Holland), Istanbul og Athen. Deres projekter handlede om logistik og forbedringer i form af tidsreduktion, IT-opsætning og brug af intranettet, miljø (produktforbedring i form af reduktion af kviksølv), personale (arbejdssituation i forbindelse med sygdom), indkøb (partnerskab med en leverandør). Dette blot for at vise, at de projekter, der blev fremvist, spændte over en bred vifte af områder.

Foruden de deltagende hold var der nedsat en dommerkomité bestående af otte forskellige personer med lederansvar. Jurymedlemmerne fra Danmark var Per Ander-

sen, indkøbsdirektør fra Louis Poulsen & Co. A/S (det er et krav, at der sidder en kunde fra værtslandet i juryen) og Willy Goldby, som var leder af juryen.

For at give andre mulighed for at se og høre om de projekter, som kollegaer havde gennemført, var der også inviteret repræsentanter fra de andre produktdivisioner i Danmark (Medico, Tele, DAP, CSI, RDC, CE, EMT, personale og økonomi).

Over 90 deltagere overværede præsentationerne, og under middagen om aftenen 24. februar kunne Willy Goldby så »udnævne« de tre hold, som juryen havde besluttet skulle gå videre til Europa-finalen i Athen. Vinderne blev holdene fra Croydon, Pila og Paris.

England, Polen og Frankrig vandt

Det engelske projekt var om IT, der omhandlede effektiv brug af intranet i forbindelse med præsentation af produkter, tilbudsgivning og kundepleje. Det polske var om indkøb: Hvordan man kan spare tid og penge ved at gå i tæt partnerskab med en emballageleverandør. Og det franske projekt var om logistik, nærmere betegnet reduktion af gennemløbstiden og nye måder at arbejde på i forhold til den normalt kendte franske kultur.

Teamwork

Disse QIC-arrangementer er en del af BEST – Business Excellence through Speed and Teamwork. Teamwork blev demonstreret, og de vindende hold gav også tydeligt bevis på, at der var speed. I de fleste af Philips-koncernens produktdivisioner afholdes der QIC-arrangementer, hvor alle kan deltage. Lad dette være en opfordring til, at Danmark nu også kommer med på banen med team(s), når dette arrangement finder sted næste gang!



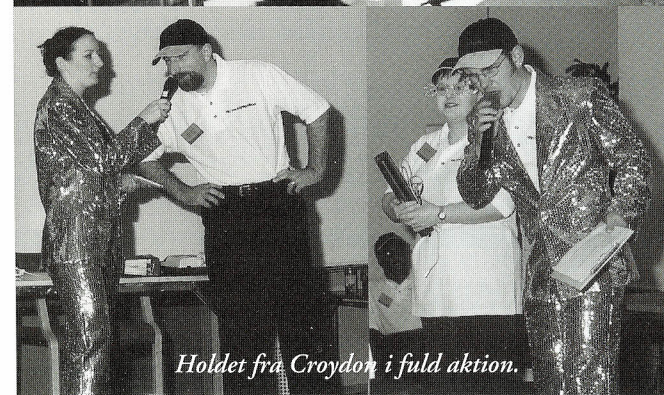
Juryen.



Et kik ud over holdene med Willy Goldby på podiet.



Så er det holdet fra Eindhoven's tur.

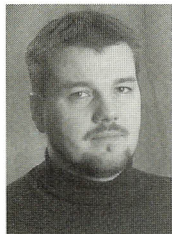


Holdet fra Croydon i fuld aktion.

Anne-Lise Dybl

Nye ansigter i Philips

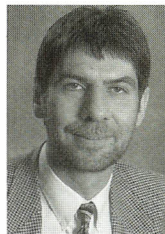
Vi byder velkommen til 11 nye medarbejdere, som er tiltrådt i perioden 2. december 1999 til 1. marts 2000:



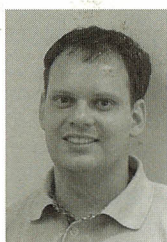
Frank Hansen er 1. januar startet som salgskon-sulent i CSI



Marie Louise Heegaard er 1. januar startet som management assistent i Consumer Electronics



Anders Schnack er 1. februar startet som nordisk salgs-/ marketing-direktør i Nordic Outdoor Luminaires



Claus Bredahl er 1. marts startet som service-ingeniør i Medico



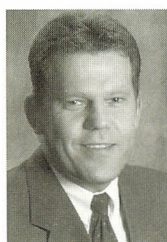
Dorte Holk Kjærgaard er 21. december startet som support-assistent i Medico



Ulrik Lønborg er 1. januar startet som salgsassistent i Consumer Electronics



Iwona Sobocki er 1. januar startet som reklame-assistent i Reklameaf-delingen



Bjarne Hansen er 1. marts startet som key account manager i Consumer Electronics



Lene L. Thomas er 1. januar startet som team leader i EMT



Carsten Nederup er 1. januar startet som salgschef i Elapparat



Christina Wester er 1. marts startet som salgsassistent i Telekom-munikation

Det skrev vi for -

Redigeret af Lena Tolstrup

60 år siden

Teknikerne i Philips Laboratorierne arbejder til Stadighed under Højtryk for at opnå en bedre og bedre Tonegenngivelse – Navnet og Virksomhedens Størrelse forpligter til – ikke blot at følge med, men ogsaa til Stadighed at være førende paa dette Omraade – det er ikke nok at tilfredsstille øjeblikkelige Ønsker – Vejen henimod det fuldendte maa betrædes. For en Del aar siden var det »moderne« at fremstille Modtagere, der havde en kraftig Basgenngivelse – som det kun lykkedes at ska-

be paa Bekostning af de høje Toner – det var paa det Tids-punkt det eneste saliggørende at have – Englebas. Mangelen på høje Toner – og harmoniske, der er nødvendige for, at man kan skelne de enkelte Instrumenter fra hinanden, for-aarsagede, at en Musikkender vilde udbryde »herlig Fløjte den Violin«.

25 år siden

Kjøbenhavns Telefon Aktie-selskab får om godt et års tid installeret en Philips-central i Telefonhuset. Den er beregnet

til intern brug og skal betjene saavel Nørregade-komplekset som afdelingen på Rentemes-tervej. Den har en kapacitet på 1900 lokalnumre og forsynes med 90 udadgående og 130 indadgående linier, og der til-sluttes ti omstillingsborde. Au-tomatcentralen er forsynet med alle moderne faciliteter som tilbagekald, transport og auto-matisk notering, og der kan til-sluttes både drejeskive- og tryk-knap-apparater. Det er Philips Telekomunikation A/S, der skal levere centralen, type EBX 8000. Det er den første, som er solgt uden for Holland.

10 år siden

Siden 1933 har hovedselskabet i den danske Philips-organi-sation båret navnet Philips Indu-stri og Handels A/S. Det blev indført, da Philips startede sin industrielle aktivitet herhjem-me, og navnet dækkede saledes de aktuelle forhold. Navnet har i praksis vist sig at være en lang og besværlig betegnelse, og det er derfor besluttet, at ho-vedselskabet pr. 1. maj tager navneforandring til det kortere og lettere Philips Danmark.

Vinderne i Philiskopets julekonkurrence

Ved lodtrækningen den 10. januar udtrak redaktionen vinderne af julekonkurren-cen blandt de 114 indsendte svarkuponer. Førstepremien – en 14" TV/Video kombination med to tunere – gik til: **Jørgen Laursen, Country IT** – der som de fleste læsere havde fundet ud af, at de 10 bogstaver tilsammen dannede ordet MILLENIUM. Derefter trak vi lod blandt samtlige indsendte ku-poner om 10 gavekort på 300 kr. til Philips-Butikken, og disse gik til:

Jørn Britze, pensionist – Anne-Lise Christensen, pensionist – Kim Lindved Christensen, Lys/Århus – Per Lemser, pensionist – Søren Møllerup, Medico – Bjarne Nymark, Lys – Britta Sandholdt, Armaturomteringen – Alex Sobocki, Reklameafdelingen – Mette Thomsen, PCC – Kim Broch Ulsted, Lys/Århus

Til bykke til alle vinderne!