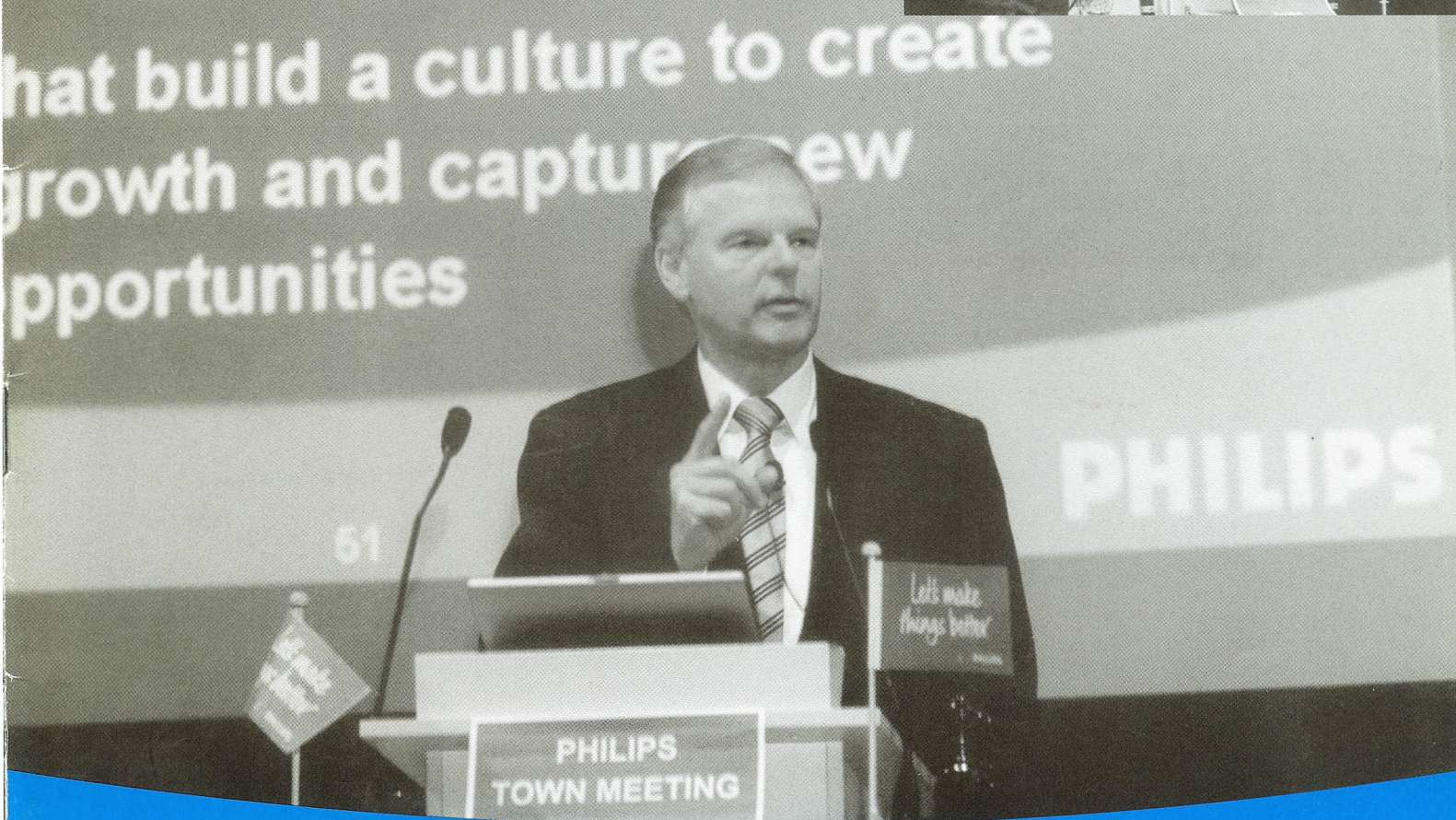
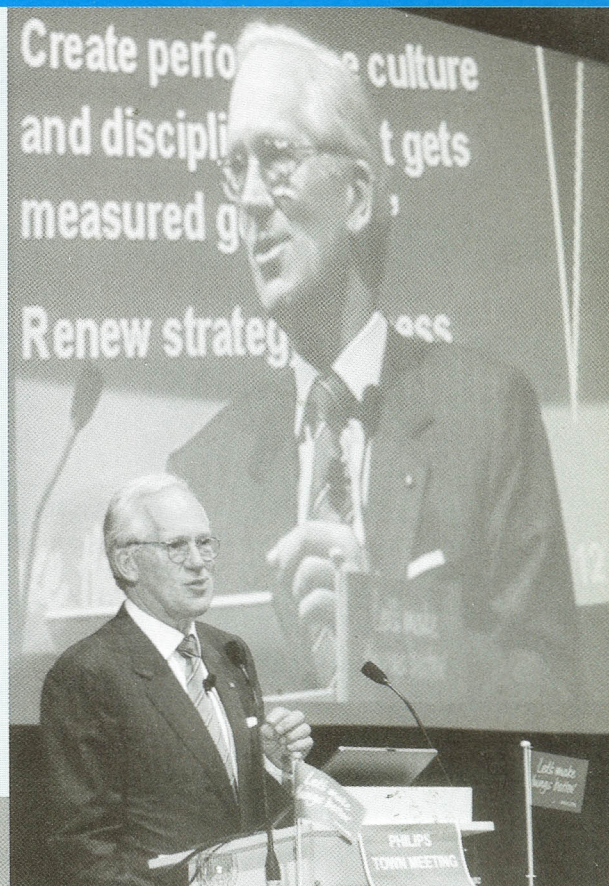


Dansk deltagelse i internationalt Town Meeting

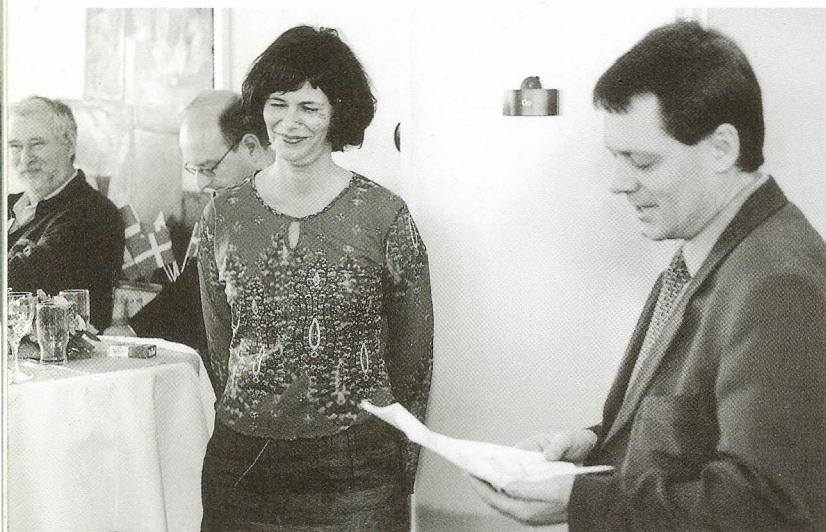
Tirsdag den 6. februar deltog medlemmer af Philips Danmarks ledelsesgruppe i et såkaldt »Town Meeting« i Frankfurt sammen med kollegaer fra Finland, Norge, Sverige, England, Irland, Tyskland, Østrig og Schweiz. I alt var der samlet ca. 275 personer fra ni lande, hvor Tyskland naturligvis bidrog med næsten halvdelen af deltagerne.

Tilsvarende Town Meetings er og vil blive afholdt for andre regioner i Europa og resten af verden. Formålet med disse møder er at vores nuværende præsident Cor Boonstra og hans efterfølger pr. 1. maj, Gerard Kleisterlee, vil udbrede kendskabet til virksomhedens visioner og til topledelsens holdninger, strategier og politikker.

Fortsættes side 14



Jubilæer i Philips 2001



Fredag den 9. februar havde Marianne Winther i Elapparat 25-års jubilæum, som blev fejret med reception på Frederikskaj og efterfølgende middag på Kongelundskroen. På billederne holder Carsten Nederup tale for Marianne – og Marianne takker de fremmødte gratulanter.



Tusind tak til alle kolleger, som var med til at gøre min 25 års jubilæumsdag til en uforglemmelig oplevelse for mig og min familie. Også tusind tak for Cigaren, som jeg er vildt glad for.

Venlig hilsen Marianne Winther



Afdelingschef Niels Pelle fra økonomiafdelingen fejrede sit 25-års jubilæum fredag den 2. marts. Om formiddagen var der reception på Frederikskaj, og senere var der middag på Restaurant Concorde på Amager. På billederne hænger ordet »JUBILÆUM« til tørre, Hanne Christensen holdt tale ved hjælp af hvert bogstav i ordet – Niels takker de fremmødte ved receptionen.

Tak til alle der var med til at gøre min 25 års jubilæumsdag til en så festlig dag, som jeg vil mindes i årene der kommer. Samtidig vil jeg gerne benytte lejligheden til at takke alle kollegaerne (nuværende og tidligere), som foreløbig har været med til at gøre det til 25 dejlige år i Philips.

Venlig hilsen Niels Pelle



Tusind tak for det store fremmøde, gaver og hilsener ved min afskeds-reception. Ligeledes tak for det gode samarbejde gennem de mange år. Jeg ønsker jer alle og Philips Danmark A/S alt mulig held og lykke for fremtiden.

Venlig hilsen
Jon Nancke

PHILISKOPET

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

Redaktion:
Jannik Bo Rasmussen
(ansvarshavende)
telefon 33 29 32 90

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.

Kommende jubilarer

Repræsentant
Jørgen Dahl Jensen, Elapparat,
som fejrer 25 års jubilæum
på Restaurant Fyrkat, Fyrkatvej 45
i Hobro, den 3. april kl. 13-15.

Funktionschef
Hans Jørgen Jacobsen, Lys,
som har 25 års jubilæum
den 1. september.
Dato for receptionen er endnu ikke fastlagt.

Aktiviteten i Philips Danmark A/S 2000/2001

Den samlede omsætning for Philips Danmark A/S blev sidste år 1.704 mio.kr. mod et budget på 1.767 mio.kr.

Det eksterne resultat bliver dog først offentliggjort efter bestyrelsesmødet og generalforsamlingen den 26. april, men overskuddet forventes at blive på niveau med 1999.

År 2000 har generelt set været et rimeligt år for Philips i Danmark, selv om der er store udsving fra forretningsområde til forretningsområde. Her skal nævnes, at Tele – efter et godt 1999 – har haft et utilfredsstillende år. For Lys var det kun Prof. Lamps, som havde et utilfredsstillende år. Medico kom ligeledes ud under budgettet. CE fik et flot år, hvor omsætningen blev væsentlig større end budgettet. Elapparat kom ligeledes ud med et godt resultat, som var en væsentlig forbedring i forhold til sidste år.

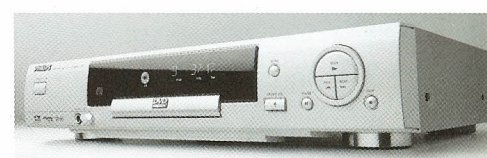
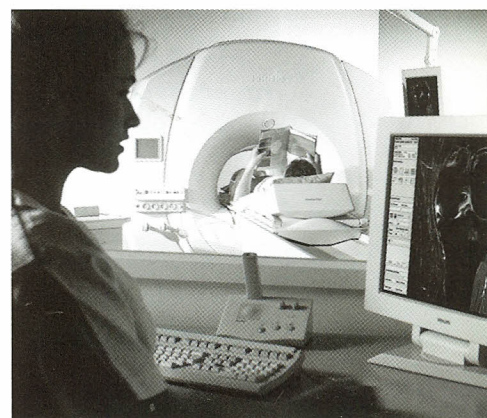
Ved udgangen af 2000 var vi 240 medarbejdere mod et budget på 262. Den væsentligste nedgang skyldes primært, at Philips Projects blev solgt med udgangen af året.

Fei blev udskilt som en selvstændig enhed og flyttede fra Frederikskaj.

For indeværende år forventer de fleste af grupperne en uændret eller svagt stigende omsætning i forhold til, hvad der blev opnået i 2000 med tilsvarende forbedringer af det økonomiske resultat. Antallet af medarbejdere forventes at blive omtrent uændret.

2000 var også året, hvor vi analyserede mulighederne for at arbejde mere på tværs i Norden med de services, vi tilbyder og udfører for grupperne.

Dette arbejde er nu afsluttet, og vi er nu i gang med implementeringen, der som målsætning har en reduktion af omkostningerne samt en større fleksibilitet.



Direktionen

Philips Telekommunikation A/S

År 2000 blev så det år, hvor vores fremgang stoppede.

Efter mange år med en fantastisk udvikling og fremgang for hvert år, måtte vi i 2000 sande, at den megen snak om »dødvand« efter udgangen af 1999 skete fyldest.

Imidlertid var der også mange glædelige tendenser i året. Her skal vi blot nævne hele paradigmeskiftet, det vil sige omskiftningen fra konventionel telefoni til den megen omtalte IP telefoni, hvor Philips nu er på forkant med udviklingen. Så selvom det ikke var et godt år, var der mange ting at glæde sig over. For det første var vores produktdivision – som er hjemmehørende i Hilversum – inde i en fremgang der betød, at år 2000 var absolut det bedste år både indtjeningsmæssigt og omsætningsmæssigt.

Det danske marked

Efter kulminationen på udskiftning af anlæg ved udgangen af 1999 ønskede mange danske virksomheder at se tiden an, før nye investeringer blev foretaget. Dette ramte en række af vores gode samarbejdspartnere meget hårdt. Vores samarbejdspartnere er primært store, danske, velrenommerede installationsforretninger. Desværre havde ikke alle disse elinstallatører succes med at fortsætte væksten på

kommunikationsområdet i 2000. Det skal dog tilføjes, at vi sidste år sammenlagt har solgt flere installationer, altså flere nye systemer, end vi nogensinde har gjort før. Imidlertid har flertallet af disse systemer være mindre installationer, end vi tidligere har set.

Nye produkter

Paradigmeskiftet er kommet for at blive. Det betyder, at mange nye Philips telefoniprodukter blev introduceret, hovedsageligt i slutningen af året. Årsagen hertil er, at telefonien fremover sammenkædes med netværksstrukturen i virksomhederne. Traditionelt har der været en adskillelse mellem de netværk, der transporterer information som IT/data og de netværk, der transporterer telekommunikation. Forskellige data som e-mail, tekstbehandlingsdokumenter, spreadsheets osv. transporteres over datanetværket, mens tale indtil for nylig kun kunne transporteres over kommunikations- eller telekommunikationsnetværket.

I dag behersker vi den

teknologi, som gør denne konvergens mulig, altså at IP (Internet Protokol) teknologien sammensmeltes med telekommunikationsteknologien.

Vi kalder vores nye struktur SOPHO@vance, og vores filosofi er simpelt, at vi tilføjer tale til Internettet.

SOPHO@vance er byggekloppen, som vil gøre det muligt for vores kunder – nye såvel som gamle – at tilføje den vigtige talekomponent til deres Internetapplikation – uafhængig af typen eller blandingen af platformen de bruger.

Efterhånden som virksomhederne implementerer flere og flere globale e-business applikationer, vil SOPHO@vance hjælpe disse kunder til ikke blot at holde trit med men også være foran deres konkurrenter. SOPHO@vance 6000 er det produkt, vi i dag sælger, og som giver mange markante fordele til vores kunder.

Philips Telekommunikation forventer således mange nye produkter, der netop er tilpasset til denne Philips profil i fremtiden. Udviklingen er knap så hurtig som vi havde regnet med, men vi forventer, at når disse tanker slår an, vil vi igen være at finde mellem de tre største på det danske marked. Vi har en række gode forhandlere, der er veluddannede og velkvalificerede til også i fremtiden at løse kundens kommunikationsproblemer.

Finn H. Nielsen

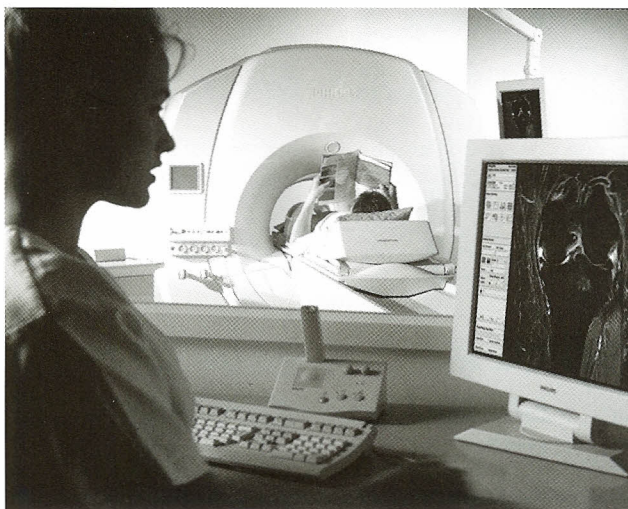


NTI messen maj 2000, hvor Philips Telekommunikation havde en stor, velbesøgt stand.

Philips Medico A/S

Philips Danmark 2000

Årets start var selvfølgelig noget helt specielt med indgangen til et nyt årtusinde. Gennem hele 1999 havde vi implementeret år 2000-opdateringer i det meste af det udstyr, vi havde stående på hospitalerne.



Den ny Intera Master MR scanner, som blev godt modtaget på markedet. MR scanneren anvender magnetisme i stedet for konventionelle røntgenstråler og er derfor uskadelig for patienterne.

Årsskiftet

Det var yderst spændende ved årsskiftet, om alt nu var som det skulle.

Vi havde afprøvet det efter alle kunstens regler, men alligevel – var det nu ok?

Både her og i Holland havde vi et antal serviceingeniører på vagt henover årsskiftet. Alle dommedagsstrusler blev manet i jorden, og vi havde kun et enkelt opkald eller to, som ikke engang havde direkte med år 2000 at gøre.

Salg

Vi fik ikke installeret alt det udstyr til hospitalerne, som vi gerne ville, men til gengæld havde vi et meget fint år med hensyn til salg af service. En af årsagerne til at vi ikke nåede salgsbudgettet var, at amterne udskød en hel del afgørelser til sidst på året. Derfor var det umuligt at få udstyret hjem og nå at installere det i år 2000. Til gengæld blev der truffet mange beslutninger ved årets slutning, så her i foråret har vi meget travlt med at installere udstyr på hospitalerne.

Service

Salg af service lå et pænt stykke over budgettet. Vi forstærkede indsatsen på service marketing området. Dette viste sig at være en god idé, og anstrengelserne med hensyn til salg af servicekontrakter begyndte at

bære frugt i slutningen af året. En strategi vi i øvrigt arbejder videre på i år og forventer os meget af.

Nye produkter

Med hensyn til produkter havde vi den glæde, at Philips lancerede en ny MR scanner kaldet Intera Master. Den er blevet meget vel modtaget og bliver af mange kunder fremhævet som det ypperste på markedet.

I efteråret installerede vi en på Odense Universitetshospital. Derudover solgte vi tre stk. til installation i år henholdsvis i Hillerød, Aalborg og Esbjerg.

En ny og teknologisk meget up to date CT-scanner blev også bragt på markedet til salg i år. Både CI- og MR-scannere anvendes i vid udtrækning til diagnostisering af cancer og indgår således i den af regeringen omtalte cancerpakke.

Oprustning

Philips Medico er en af verdens største leverandører af billeddiagnostisk udstyr. Dette blev yderligere forstærket i løbet af året, idet Philips har opkøbt flere større globale firmaer, hvoraf flere er repræsenteret i Danmark. ADAC som leverer nuklear medicin og Agilent, som hovedsageligt er beskæftiget med overvågning specielt inden for hjerteområdet. Disse



MR magneten til Odense Universitetshospital bringes på plads.

opkøb supplerer vort nuværende produktprogram, og vi står således endnu stærkere rustet end tidligere.

Fremtiden

Vi går ind i 2001 med en særdeles fin ordrebeholdning. Året bliver det år, hvor vores forøgede indsats på service marketing vil udmønte sig i forøget salg af service. Det er også året, hvor kravet om digitalisering på røntgenafdelinger bliver endnu stær-

kere på såvel hardware-siden som software til lagring af billeder, og her er Philips Medico også med.

Der er også store udfordringer i tilpasning af organisationen i forbindelse med de ovenfor nævnte opkøb. Der er planer om et større samarbejde de skandinaviske lande imellem, for også på den måde at være bedre rustet fremover til gavn for både kunder, medarbejdere og Philips.

Klaus Ebbe

Philips Lys A/S

Lyskilder

På lyskildeområdet var 2000 et år præget af stor turbulens. Dette skyldtes bl.a. vores beslutning om at tage el-branchens eget mærke Pope ud af programmet. Samtidig med dette fik vi store kvalitetsproblemer på vores halogenlamper.

Ligeledes kom vi i leveringsproblemer med vores lavenergilamper på samme tid, som man fra offentlig side gennemførte en landsdækkende kampagne til fremme af lavenergilamper. Det afstedkom en omsætning, som ikke levede op til vores budget. På indtjeningssiden opnåede vi dog et tilfredsstillende resultat.

Udendørs armaturer

Den væsentlige andel af det danske udendørs belysningsmarked blev bibeholdt med en kombination af produkter fra udenlandske koncernfabrikker og fra

den lokale udvikling og produktion i Brøndby.

Kontakten til æstetikere – arkitekter, landskabsarkitekter og designere – blev styrket bl.a. ved afholdelse af seminarer i Lyon og event på »Den Sorte Diamant« – begge med byforskønnelse med lys som hovedemne.

Et nyt vejbelysningsarmatur »Iridium« blev introduceret og et armatur »Hafnia« til belysning af veje i boligområder blev udviklet lokalt i samarbejde med Plandirektoratet i København.

Indendørs armaturer

Dette forretningsområde har haft et godt år i 2000 med et stigende projektsa – ikke mindst til butiksketoren som f.eks. Jack & Jones butikkerne.

Der blev i årets løb introduceret flere nye Indoorprodukter, som f.eks.



Det nye vejarmatur »Iridium«.

»X-tend« kontorarmaturet samt nye spotserier. Også samarbejdet med grossisterne gik efter planen, og vi tog de første skridt til introduktion af et nyt »Pacific« armatur – et produkt vi

har store forventninger til.

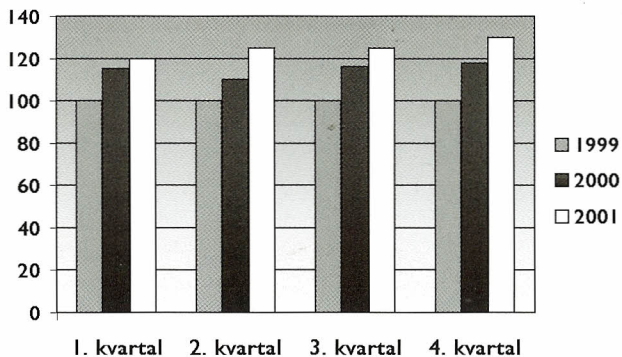
I indeværende år venter vi at fortsætte den samme pæne vækst i salget som vi havde sidste år, og at 2001 dermed vil blive endnu et tilfredsstillende år.



London House på Strøget i København.

Philips Elapparat A/S

Akkumuleret omsætningsudvikling (index) i forhold til 1999 – samt prognose for 2001.



Det første år i det nye årtusinde blev et succesfuldt år for Elapparat.

markant forbedret vores position på markedet. Og i kraft af en stor indsats omkring salgsplanlægning og logistik i al almindelighed har vi i 2000 kunne servicere vore kunder med en første klasses leverings-evne.

Mange nyheder

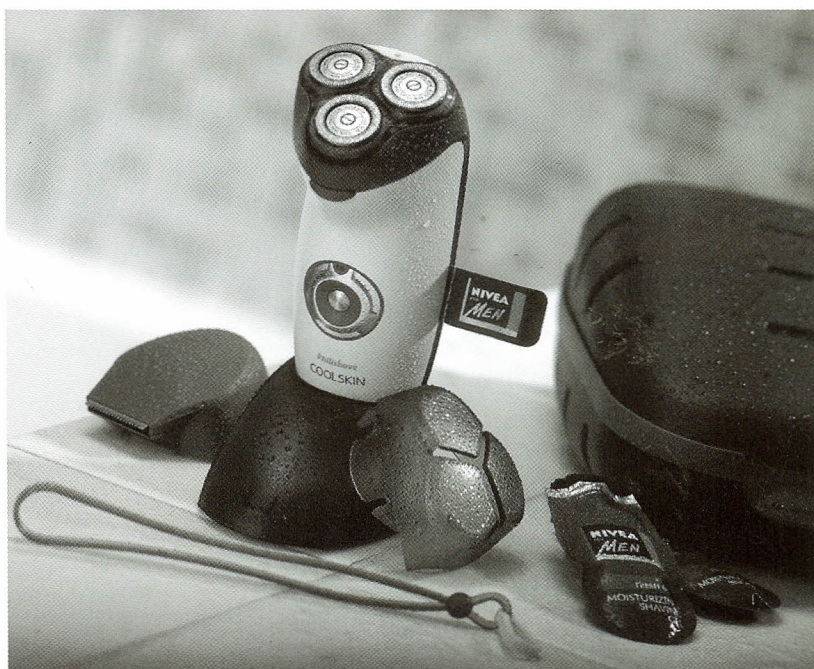
Vore mange nyheder i 2000 er blevet vel modtaget af handelen og forbrugerne, og det lover naturligvis godt for salget også i år.

Vi forventer at kunne fastholde vores øgede markedsandel i 2001. På flere områder – f.eks. kaffemaskiner, elektriske tandbørster, elkander og skægtrimmere – forventer vi endda at opnå en højere markedsandel.

På vores marked ser vi en stadig større koncentration og internationalisering blandt vores kunder – og denne udvikling er absolut til gavn for Elapparat og vores muligheder for at øge vores salg i de kommende år.

På trods af, at organisationen har været kraftigt påvirket af Liv-Elin Mietle's fratrædelse i juni måned gjorde vi et flot come-back på markedet i forhold til 1999. Det bør dog tilføjes, at markedet for husholdningselapparater i Danmark generelt udviklede sig positivt i 2000 – dog i væsentlig mindre grad end vores egen udvikling!

Ikke mindst på områder som støvsugere, hårklypere og ladyshavere har vi

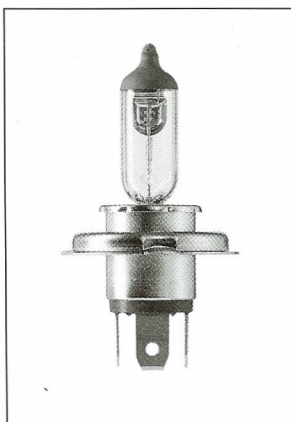


Den nye 2. generation af Cool Skin shaveren er et af de produkter, som skal øge Elapparat's markedsandel yderligere i 2001.

Master-kampagne med succes

En af årets store succeser var vores Master-kampagne i el-branchen. Kampagnen var bygget op omkring en Voice response aktivitet d.v.s. hvor kunden skulle ringe på et bestemt telefonnummer og herefter besvare en række spørgsmål om vores Masterprodukter. Responsen var overvældende med ca. 50% deltagelse fra kunderne.

Året 2001 er foreløbig brugt til at implementere en Key Account organisation for vores grossister i el-branchen og dagligvarehandlen. Ligeledes vil der blive gennemført opsplitning af vores salgstyrke hvilket vil øge vores fokusering på kunden. Det er derfor med en vis optimisme og forventning vi er gået i gang med året 2001.

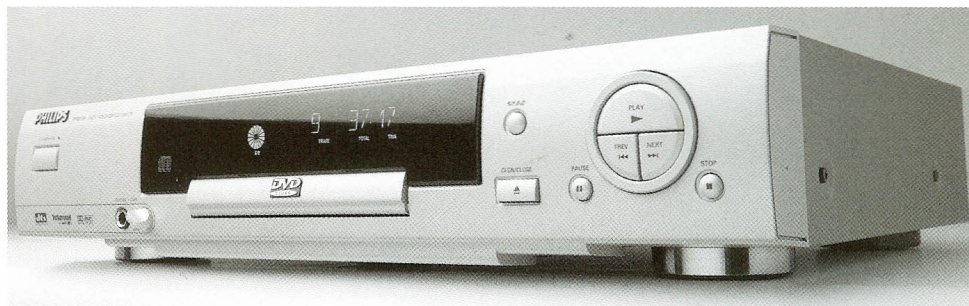


Autolamper

I slutningen af året introducerede vi en ny serie halogenpærer ved navn Vision-Plus, som lyser 50% kraftigere end de sædvanlige forlygtepærer (se også artiklen andetsteds i bladet). Ikke mindst med dette produkt i porteføljen har vi store forhåbninger til 2001, hvor målet er en vækst i salget på 10-15%. Dette skal ses i lyset af, at vi allerede er markedsleder med en andel på over 50%.

Philips Consumer Electronics

År 2000
 – et godt år for
 Consumer Electronics
 År 2000
 – dragens år.
 sidste år i det gamle
 årtusinde – eller det
 første i det nye.



Vi har styrket vores førsteplads på TV og video og kæmpet os op på 2. pladsen på DVD, så vi sælger som aldrig før. Vi har også flotte musikanlæg og bærbare CD-spillere, dog er vi ikke så synlige på det marked som vi gerne vil være.

I bærbar audio var ved årets udgang på en All Time High markedsandel og vi er nr. 1 med ghetto-blastere ved årets udgang.

Menneskene

År 2000 var på flere områder et lidt uroligt år for Consumer Electronics: Fire af vores kolleger søgte nye udfordringer uden for Philips: Vores tidligere Orderdesk Koordinator, vores tidligere Planner og vores tidligere Marketing Koordinator. Vores Management Team Assistant som havde været på barsels- og forældreorlov siden maj 1999 forlod os helt, for at flytte til England med familien. Det var fire medarbejdere.

Vores nye Orderdesk

Koordinator fandt vi internt i CE. Barselsvikaren for Management Team Assistant'en blev fastansat og to øvrige kolleger kom udefra. Derudover fik vi ansat en ekstra salgsmedarbejder til vores Orderdesk, og vi fik en ny Key Account Manager. Og endelig fik vi en Trainee. Det var seks nye medarbejdere.

Med andre ord: Efter at være skrumpet et par år, voksede vi i 2000 med to medarbejdere.

Og fem af vores kolleger i CE blev forældre – for 2. eller 3. gang i 2000.

Resultater

Det var menneskene i CE. Resultatet af det vi laver når vi er på arbejde så ved årets udgang således ud:

Vi har holdt vores førsteplads på video markedet. Også på TV fronten er Philips stadig markedsleder. Ved årets udgang var vores markedsandel faktisk højere end ved sidste års afslutning.

Som det måske er bekendt, er DR begyndt at sende i 16:9 format (WideScreen format). Målet er, at i år 2005 skal alle udsendelser sendes i dette format. Det betyder, at andelen af solgte WideScreen TV stiger. Sammenlignet med sidste år er den totale andel af WideScreen på markedet steget markant.

Da størstedelen af vores WideScreen TV er 28" og større, er det selvfølgelig skærme på 28" og mere der er mest salg i.

Hvad angår Combi TV (dvs. TV med indbygget videomaskine) har Philips stadig omkring halvdelen af markedet.

Disse resultater er vi meget stolte af. Selvfølgelig fordi det er gode resultater, men også fordi de skal ses i lyset af, at år 2000 var et år med store leveringsproblemer.

Moderne high-end TV er afhængige af digitale chips for at kunne levere vores fremragende billede- og lyd kvalitet samt forbedret brugervenlighed. Efterspørgsel efter mikrochips fra computer- og mobiltelefonindustrien er steget enormt og samtidig har der været jordskælv i Taiwan, der er det største producentland i verden for mikrochips. Disse to faktorer har medført en generel mangelsituation.

Når interessen for vores high-end produkter, som f.eks. Design Line, High Gloss og de nye Real Flat TV er steget markant, har vores fabrikker måtte arbejde på højtryk på at

sikre de bedst mulige løsninger i denne situation.

Så til trods for, at vi har haft store leveringsproblemer pga. ovennævnte faktorer – har vi nået vores omsætningsmål for 2000.

I 2001 vil vi markere os endnu kraftigere på WideScreen fronten, ligesom vi ønsker at få en endnu større markedsandel af DVD-afspillere. Dette vil vi bl.a. opnå ved salgsmaterialer til butikkerne og kampagner.

I februar, marts og april kører vi f.eks. en kampagne vi kalder »True Heroes« – ægte helte:

– Køber man en af nogle udvalgte DVD-afspillere får man par gode DVD film om ægte helte med hjem.

– Køber man f.eks. en DVD751 eller DVD761 får man Gladiator og Jeanne d'Arc med hjem.

– Køber man en DVD951 eller DVD957 får man tre film med hjem, nemlig: Gladiator, Jeanne d'Arc og The Patriot.

Året vil bl.a. også byde på kampagner for vores wOOx musikanlæg, og selvfølgelig vores WideScreen TV.

2002

Dette år er desværre ikke kommet godt fra start på grund af manglende forbrugerspørgsel. Vi håber dog, at vi igen næste år kan skrive en artikel til Philipskopet, hvor vi fortæller, hvor bragende godt det går for CE. Vi vil i hvert fald gøre, hvad vi kan, for at vores mål bliver indfriet.

Marie Louise Heegaard



I dagene
29., 30. og 31. januar
afholdt Philips
Telekommunikation
nogle workshops
i »Amsterdam« for
vores forhandlere
og direkte kunder.

How@vanced

Hele »Amsterdam« var bundet sammen i et stort netværk med 3 hovedkvarterer og et hjemmekontor. Det havde kostet blod, sved og tårer for nogle medarbejdere i Tele at få hele maskineriet til at spille sammen, men heldigvis virkede det næsten som det skulle i alle tre dage.

Elektronik er jo noget underligt noget. Det virker, når man står og prøver det af inden kunderne kommer, og når der så sidder 45 mennesker og venter spændt på at se det hele spille sammen i en højere enhed, så driller det. Men vores problemer var som sagt heldigvis små.

Tele tilføjer tale til internettet

Det vi viste i løbet af de tre dage var Teles »fremtid« – IP telefoni, hvor IP står for Internet Protokol. Vi havde kaldt workshoppen

How@vanced

for at blive i jargonen med vores produktnavn SOPHO@vance (dette kan I læse mere om under Telekommunikation sidste år andetsteds i bladet).

De to første dage...

...havde samme program og var forbeholdt vores forhandlere.

Der mødte ca. 45 personer op begge dage, og vi har kun fået positive tilkendegivelser. Nu ved vores forhandlere, hvad Philips Telekommunikation kan tilbyde i fremtiden med hen-

syn til IP telefoni, og nogle blev da også overraskede over, hvor langt fremme Philips egentlig er på dette område.

Først arbejde, så fornøjelser!

Efter det mere seriøse tog vi begge aftener vores forhandlere med i »Bowl'n' Fun«, hvor de fik to timers bowling og derefter gik vi tilbage til Philips, hvor Thomas i kantinen havde fremtryllet noget dejlig mad.

Tredjedagen...

...var forbeholdt direkte kunder og forhandlere med deres kunder. Også her var frem-mødet stort. Og det har da også udmøntet sig i nogle forespørgsler fra kunder, der forhåbentlig ender med nogle tilbud, som bliver til ordrer.

Alt i alt nogle gode og succesrige dage, hvor Philips-navnet, og det at vi også inden for Tele er på forkant, blev printet ind i mange menneskers bevidsthed.

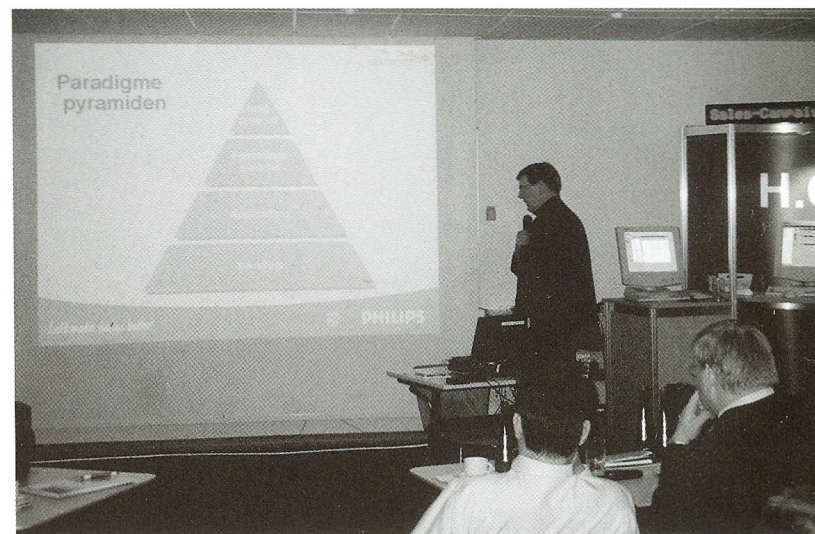
Ulla Laursen



Poul Erik Verner, Solar og Peter Lundgreen, Tele. Keder de sig, eller lytter de intenst?



Jens Bojsen, Tele i sit hyggelige H.O. (Home Office).



Johnny Frost, Tele under indledningen til workshoppen.

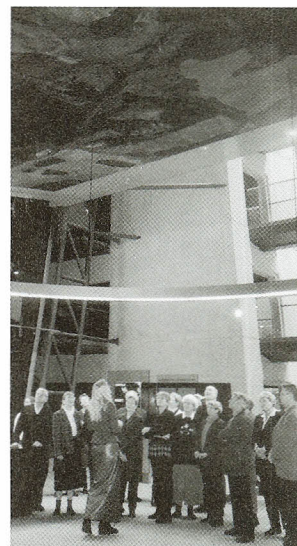
**Tirsdag den 6. februar
havde
kunstforeningen
arrangeret
en rundvisning på
Den sorte Diamant
– Det Kongelige
Bibliotek /Danmarks
Nationalbibliotek.**

Den sorte Diamant blev indviet i 1999, og facaden er af sort granit »Absolute Black«, brudt i Zimbabwe og tilskåret og poleret i Norditalien. Diamanten bruges også til koncerter, udstillinger og andre begivenheder, og rummer endvidere den udmærkede restaurant »Søren K«.

Rundturen startede på bygningens øverste niveau.



I magasinerne er der sådan lidt labyrint-agtigt. Men da kunstforeningen jo består af nogle rimelig seje mennesker lod vi os ikke sådan skræmme.



Det nye udlån befinder sig i en 18 m bred bro hen over Christens Brygge – i daglig tale kaldet Udlånsbroen. Her ser vi loftsudsmykningen på broen, der er udført af kunstneren Per Kirkeby.

Flot kontrast mellem gammelt og nyt

Størstedelen af bibliotekets læsesale er i Den sorte Diamant, og heroppe er der mellem to af læsesalene en bro med et flot vue over biblioteket. Dog gav det lidt sus i maven, idet oplevelsen højdemæssigt svarer til at stå på toppen af Rundetårn og se ned.

Hvor Den sorte Diamant er en fascinerende, flot og moderne bygning, mærkede vi straks historiens sus, da vi gik over i det gamle Kongelige Bibliotek fra 1906. Her fornemmer man straks lugten af bøger, og der er en helt anderledes akustik.

Kartotekskort fra Frederik III's tid

Selvfølger er de fleste værker nu registreret på EDB. Men ikke alt – endnu: Vi så de gamle skuffer med sirligt håndskrevne registreringskort. De ældste helt tilbage fra 1654.

Vores rundviser fortalte, at det hænder at en gæst kommer til at hive en skuffe ud af reolen så alle kortene falder på gulvet. Da

det tager en bibliotekar 10 timer at sætte på plads opkræver biblioteket den nette sum af kr. 10.000,- for ulejigheden. Min egen lyst til at røre ved disse historiske arkivkort forsvandt pludselig...

Bibliotekets gamle læsesal var desværre lukket under vores besøg, så vi måtte nøjes med at kigge ind gennem vinduerne. Det var en smuk sal med mange detaljer, og vores rundviser kunne fortælle, at Stalin i 1911 havde brugt megen tid i læsesalen.

Herefter blev vi spurgt om vi ville se magasinerne. Betingelserne var, at vi skulle gå på riste således at man kunne se ned til etagen under og etagen under igen. Der var trangt og vi skulle derfor gå en og en, og vi måtte under ingen omstændigheder røre ved bøgerne.

Et fascinerende syn

Fordi man kunne se gennem ristene, som jo udgjorde gulvet, var der i bog-

staveligste forstand bøger fra gulv til loft. Man følte sig næsten hensat til Umberto Eco's »Rosens Navn«. Og så er det, at en næsten uimodståelig trang til at røre ved de smukke gamle bøger vælter op i en. Men vi havde jo lovet at holde hænderne væk, og vi måtte derfor mætte os ved øjnernes hjælp.

Biblioteket rummer ikke blot bøger, men også tidskrifter, kataloger, manuskripter, musikaler mm., og vi så bl.a. programmer fra Folketeatret og Det Kongelige Teater tilbage fra 1800- eller-andet.

Det siger sig selv, at biblioteket rummer mange værdifulde bøger. Den dyreste bog man kan låne (dog kun til gennemsyn) koster 16 mio. kr. Hvis man får overbevist bibliotekaren om, at der er en rigtig god grund til at man skal se bogen, skal man bære handsker, når man rører den, da fedt fra hænderne er meget skadeligt for bøger. Desuden bliver man instrueret i,

hvordan man bladrer på den mest skånsomme facon.

Skrifter var væk i 165 år

Det var Frederik III der grundlagde biblioteket tilbage i 1653, og det siger sig selv, at en så gammel institution må have en mængde spændende historier at fortælle. Blandt andet den om nogle sjældne, håndskrevne islandske skrifter der var væk i 165 år. De blev anset for tabt, men dukkede pludselig en dag op på en hylde. Skrifterne var simpelthen blevet fejlarkiveret!

Efter 50 minutters rundvisning sluttede arrangementet og vi kunne forlade Den sorte Diamant beriget af en god og interessant oplevelse. Tak til Käthe Sørensen for arrangementet!

Marie Louise Heegaard

Generalforsamling i PAP

**Fredag den 23. februar
2001 afholdt
personaleforeningen
PAP sin årlige
generalforsamling.
Omkring
29 medlemmer
havde fundet vej
til kantinen, hvor den
blev afholdt.**

Generalforsamlingen lagde ud med at vælge Rikke Skov Grell som dirigent, og hun takkede mange gange for valget. Rikke konstaterede at generalforsamlingen var lovligt indkaldt.

Formand Lars B. Hansen aflagde dernæst sin årsberetning. Bestyrelsen er kede af, at ikke flere medlemmer deltager i arrangementerne, der opfordres kraftigt til at flere dukker op og at kollegaer er med til at »spread the word« i afdelingerne.

Sæsonens fester

I den forgangne sæson har der bl.a. været en Mexico-fest. Vinsmagning med stor succes hvor vi havde inviteret påhæng. Det traditionrige bankospil (også kaldet Andespillet). Juletræsfesten der er ligeså traditionrig, i 2000 havde vi fundet nye lokaler som var en succes. PAP havde også købt billetter til en teaterforestilling, her var der desværre ikke stor afsætning.

Nye initiativer

I den nye sæson vil bestyrelsen arbejde på nye initiativer f.eks. en tur til Zoologisk Have og teatertur. Bestyrelsen vil endvidere arbejde på firma/rabat aftaler. Formandens beretning blev enstemmigt godkendt.

PAP's regnskab blev fremlagt af kasserer Karin Nielsen og efter nogle meget dybtgående spørgsmål fra generalforsamlingen blev regnskabet enstemmigt godkendt. PAP havde

et overskud i 2000 på kr. 11.854,92.

Vedtægtsændring

PAP's bestyrelse fremlagde forslag til vedtægtsændring. Da generalforsamlingen ikke var beslutningsdygtig vil der blive indkaldt til ekstraordinær generalforsamling (denne bliver afholdt fredag den 23. marts i Philips-Inn) for vedtagelse af vedtægtsændring.

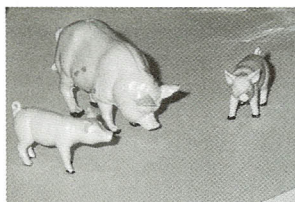
Bestyrelsen

Marion Neele og Rasmus Skov blev genvalgt som bestyrelsesmedlemmer og Jeanette Wøidemann blev genvalgt som suppleant. Bestyrelsen ser ud som følgende:

Formand: *Lars B. Hansen*
Kasserer: *Karin Nielsen*
Bestyrelsesmedlemmer:
Mikkel Sloth Nielsen
Rasmus Skov
Marion Neele
Suppleant: *Jeanette Wøidemann*

Under dagsordens sidste punkt (eventuelt) blev forskellige emner og forslag diskuteret.

Dirigenten sluttede det officielle møde og takkede for forholdsvis god ro og orden. Efter den officielle del gik vi over til det mere uofficielle nemlig portvinsmagning (som desværre



blev til »portsvin« i indbydelsen). Der blev smagt på adskillige portvine og diskussionen gik livligt.

Thomas havde sædvanen tro lavet en udsøgt middag der blev nydt efter portvinsmagningen.

PAP ser frem til en ny sæson.

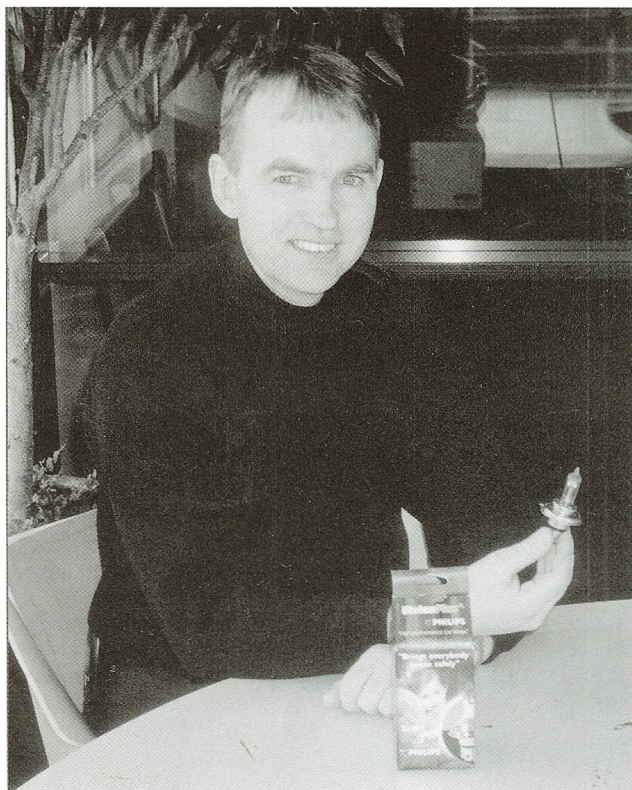
Marion Neele



En lille revolution...

...50% mere lys med nye autolamper fra Philips

For dem der gerne vil have mere blus på forlygterne, er Philips kommet med en god nyhed: Her i vinter lancerede vi en ny serie halogenpærer ved navn PhilipsVisionPlus.



Business Unit Manager Jan Larsen fra Philips Lys med den nye Vision Plus autolampe. Den ligner til forveksling en almindelig H4-pære men har en blålig ring på kolben, som er med til at givet lyset en svagt blå tone.

De nye pærer lyser 50% kraftigere end de sædvanlige forlygtepærer og nærløst sendes 20 meter længere ud i landskabet, så skilte og vejstriber bliver mere tydelige.

Levetid på 30.000 kilometer

Den nye VisionPlus serie er resultatet af lang tids udviklingsarbejde. Som produktchef Jan Larsen fra Philips Lys siger, så er det ingen kunst at lave en pære der kan lyse kraftigt – kortvarigt. Vi kan bare tænke på

de gammeldags éngangsblitzpærer!

Udfordringen er at få pæren til at blive ved med at lyse kraftigt over tusinder af kilometre på mørke landeveje. Det er nu lykkedes for Philips, og VisionPlus pærene har en brændetid på omkring 550 timer ved en spænding på 13,2 volt.

Flot presseomtale

VisionPlus fik i øvrigt en flot omtale i »KørGodt«, som er et biltillæg til De 3 Stiftstidender og Jydske

Vestkysten der når ud til omkring en million læsere. De lod i december en af bladets journalister – som havde beklaget sig over lyset på moderne biler – prøvekøre et sæt af de nye pærer. Her er hvad han fortalte dagen efter, citeret fra bladet:

»Det er ikke bare salgsgas og tågesnak. De virker. Lyset er blevet meget skarpere, og den lange tunge i højre side af nærløst, som stikker frem og fanger cyklister og fodgængere, når tydeligvis længere frem end

hidtil. Det er simpelthen nogle fremragende pærer, mener både min kone og jeg.«

Vi takker selvfølgelig for roserne og glæder os over, at det ikke kun er os selv i Philips, der har set lyset. De nye forlygtepærer kan fås f.eks. på tankstationer til en vejledende udsalgspris på 230 kroner for et sæt med to.

Jannik Bo Rasmussen

Vinderne i Philiskopets julekonkurrence

Der var denne gang indsendt 135 løsninger til julekonkurrencen – en del flere end sidste år. Vinderen af lodtrækningen om førstepræmien blev **Else Eiberg, - Philips Lys**, som vandt et FWC83 mini stereoanlæg. Else havde som langt de fleste korrekt svaret, at julesalmens titel er »Dejlig er den himmel blå« og at sangen er skrevet på melodien »Sikken voldsom trængsel og alarm«.

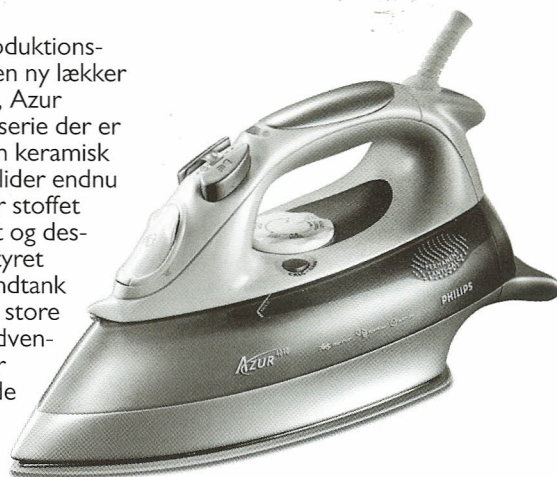
Vinderne af de 10 gavekort på 300 kr. til Philips-Butikken blev:

Luise Heinsby, Lys – Gerty Koch Jensen, pensionist – Ove Bondrup Jensen, pensionist – Jytte Madsen, Reception/omstilling – Søren Møllerup, pensionist – Povl Pedersen, Medico – Swenn Poulsen, pensionist – Yrsa Prætorius, pensionist – Leon Sommer, Lys – Susanne Sonne, Lys

I dette forår lancerer
Philips Elapparat
 en næsten uendelig
 række af nye produkter.
 Inden for næsten alle
 kategorier sker der
 noget nyt,
 og i nogle tilfælde
 heldigvis kun
 farveændringer
 i forhold til tidligere.
 Tag vel imod
 de nye produkter!

Azur 4000

Endeligt vil introduktionsrunden dække en ny lækker serie strygejern, Azur 4000. Den nye serie der er udstyret med en keramisk sål (Careeza), glider endnu lettere hen over stoffet end tidligere set og desuden er de udstyret med en stor vandtank på 350ml. Den store vandtank er nødvendig, når man har en dampmængde på 40 g/min. og et super dampskud på 80 g/min.



Forårsnyheder fra Philips Elapparat

Personlig pleje

Af anden personlig pleje er der nye farver på vej inden for hårplejeprodukterne. Desuden kommer de nye hårtørrere næsten alle med reduceret støjniveau. Nye modeller inden for elektriske tandbørster er også på vej og til kvinderne introduceres Visasure. Visasure er et helt nyt produkt til ansigtspleje. Såvel den daglige, som dybderensecremen kan benyttes sammen med Visasure, og derved bliver ansigtsrensningen endnu lettere og behageligere.



Nyt i køkkenafdelingen

I køkkenafdelingen kommer der nye elkander, citruspresser, foodprocessorer, brødrister i stål og endeligt en ny espressomaskine. Danmarks kaffeguru nr. 1, Rud Christiansen, har allerede testet espressomaskinen og givet os sit tilsagn – et rigtig godt produkt til en meget fornuftig pris.



Cool Skin

På herrepleje-siden kommer der nye farver på Quadra Action shaver-serien, funktionerne er de samme. Alle modeller giver en tæt og behagelig barbering og kan rengøres under rindende varmt vand. Så kommer 2. generation af Cool Skin shavere. Suve-

ræn, tæt barbering pga. den indbyggede barberlotion/gel. Næsten lige så tæt som en skraber, men uden risiko for rifter. En ren nydelse for ansigtet der efterlades køligt og friskt. Cool Skin kan også rengøres under rindende varmt vand.

Henrik P. Skouby

Town Meeting (fortsat)

Wim Wielens – Regional Executive Western Europe bød velkommen, og mødet startede med en kort præsentation om status for Philips internationalt og Europa. Herunder fik vi bl.a. at vide, at vi nu er ca. 219.400 medarbejdere i Philips-koncernen i mere end 60 lande, og at omsætningen for 2000 udgjorde ca. 283.000.000.000 danske kroner – eller for at gøre det kortere og lettere for læseren: 283 milliarder kroner

Et godt image

Det blev oplyst, at Philips er meget aktiv med hensyn til rekruttering af unge mennesker fra universiteterne. Gennem de senere år er der således blevet ansat ca. 2.500 unge mennesker ud af en ansøgningsmængde på 20.000-30.000, der er kommet ind på traditionel vis eller via internettet.

Med hensyn til vores »brand image« – dvs. »almindelige« menneskers og opinionsdanners opfattelse af Philips – er der i 2000 sket en forbedring. På en skala fra 1 til 10 – hvor 10 er maksimum – ligger f.eks. Sony på 7,76, Philips på 7,08, Braun på 6,28 og Osram på 6,26. Tømmelfingereglen siger, at et resultat på 8 er ideelt, så med de 7,08 ligger vi jo fint.

Ti års tilbageblik

Derefter blev ordet givet til vores nuværende præsident Cor Boonstra. Han startede med at bemærke, at der som sædvanlig var få kvinder

til stede, hvad der desværre gav ham et mindre eller ikke-farverigt indtryk! Ellers startede Cor Boonstra med at se tilbage på »de ti års opsving for Philips« fra 1990 til 2000, hvor Philips med Jan Timmers overtagelse af præsidentposten og hans Centurion-projekt med restrukturering, lukninger af fabrikker, divisioner og omkostningsreduktioner jo har været igennem hele følelsesregistret fra at redde virksomheden fra konkurs over vækst og til igen at blive finansielt kreditværdig samt at blive »en industriel skaber« på verdensplan.

Fra krise til nyorientering og vækst

Bl.a. indledtes i denne periode også PQA (Philips Quality Award) programmet, ligesom Grundig, Polygram, Car Systems og vores andel af B&O blev solgt. I samme periode gik vi fra tretten til seks divisioner, hvad der har gjort virksomheden langt mere gennemsigtig og fokuseret på kerneområderne.

Alt dette gjorde det muligt for Philips at redde sig selv og igangsætte en vækst fra omkring 1994 og fremefter. Under Cor Boonstra, som blev præsident i 1996, blev en fire-årig strategiplan sat i gang og indledtes med trin 1, som havde til formål at genvinde den økonomiske troværdighed inden for den finansielle verden.

Denne plan blev ledsaget af introduktionen af ledelsesmodellen, som gjorde

hver enkelt business-enhed ansvarlig for egne aktiviteter og egen indtjening.

Det første trin blev en overbevisende succes og kunne direkte ses på det positive økonomiske resultat for 2000. Philips er nu markedsførende inden for en række områder og har opnået 2. og 3. position på flere andre områder. I dag er Philips halvvejs gennem trin 2, som drejer sig om at fremme væksten. Trin 3 er under forberedelse og vil have til formål at positionere Philips som en hurtigt voksende teknologivirksomhed med ambitioner om at kunne forme industrien.

Fremtidsvisioner

Derefter overtog den kommende præsident Gerard Kleisterlee talerstolen og talte mere om fremtiden. Han slog fast, at vækst er nøglen for Philips, og at virksomheden skal sigte efter at blive markedsledende inden for den teknologiske udvikling. Selv om virksomheden i forvejen er med helt fremme på nogle af disse områder, er det tydeligvis ikke nok, hvilket også afspejles i middelstor vækst i forhold til vores forventninger til indtjeningen sammenlignet med vores konkurrenters.

Gerard Kleisterlee konkluderede bl.a., at generelt ved folk ikke, hvad Philips er og hvad Philips står for. Han vil derfor positionere Philips bedre i folks bevidsthed som en hurtigt voksende teknologisk virksomhed. Han nævnte således, at en vækst fra ca. 190 milliarder i 1990 til 283 milliarder i 2000 efter hans mening ikke

giver indtryk af en hurtigt voksende virksomhed!

Fokus på teknologien

For at opnå den hurtige vækst bør der sættes større fokus på teknologien, da Philips har midlerne og markedspositionen til at markere sig endnu stærkere. For at drage fuld fordel af det hurtigt voksende marked er det vigtigt at samarbejde og skabe fælles mål på tværs af Philips og ikke kun inden for den enkelte business unit og/eller division.

Gerard Kleisterlee havde derefter forskellige opfordringer til organisationen og medarbejderne:

- * Vi skal alle lære ved at lave fejl – men kun én gang!
- * Vi skal gå fra interne fokusmål til eksterne markeds mål.
- * Vi skal tænke anderledes – ikke altid i samme retning – det skaber ofte en bedre diskussion og et bedre resultat.
- * Vi skal gå fra at være en hierarkisk til en kendskabsbaseret organisation.

Derefter gav Kleisterlee eksempler på nogle af fremtidens vækstmuligheder og den nye teknologi, der er i virkeligheden er til stede og skal skabe væksten for de enkelte business units og divisioner. Desuden vil den såkaldte High Volume Electronics strategi, som omfatter Semiconductors, Components og CE, se nogle ændringer inden for teknologi og udvikling for de to førstnævnte, mens CE skal koncentrere sig om produktudvikling, markedsføring og salg.

I den forbindelse nævnte Gerard Kleisterlee, at der i dag anvendes Philips-komponenter i 90% af alle mobiltelefoner.

Til slut kom Gerard Kleisterlee ind på Philips' mærkeposition, hvor vi i dag er vi nummer 45 i verden og nummer 10 i Europa. I den forbindelse nævnte han, hvor vigtigt det er, at vi overalt i koncernen overholder disciplinen med hensyn til vores house style såvel i trykte som elektroniske medier for at drage fordel af genkendelseeffekten og værdien af et fælles ansigt udadtil.



Preben Hansen



Gustav (th.) og medlemmer af SØAM foran Savoy Hotel på 57. Gade kort før hjemrejse til Danmark.

New York City Marathon

Vi var nogle stykker fra SØAM, (Stenløse/Ølstykke Atletik og motionsklub) som havde besluttet os for at prøve kræfter med New York City Marathon i Nov. 2000.

Inden afrejsen blev der forespurgt, om Philips ville være sponsor, og stor var glæden, da vi fra Ph/DK modtog seks flotte træningsdragter af den bedste micro-fiber kvalitet, samt seks dejlige sportstasker fra Ph/Medico. På ryggen af dragterne var skrevet DK Philips, og når vi bevægede os rundt i New Yorks gader, blev vi ofte spurgt, hvad DK betød, så det tog vi som et udtryk for, at dragterne blev bemærket i bybilledet. Deltagerne fra SØAM vil gerne takke PHILIPS DK samt PHILIPS MEDICO for de modtagne sponsorgaver.

På løbernes vegne
Gustav Struck/Ph/Medico.

Onsdag den 13. December holdt vi juleafslutning i bowling afdelingen. Som noget nyt havde vi inviteret ledsagere med til arrangementet. Det blev en smadder hyggelig aften. Vi mødtes til en alternativ turnering på Bowl'n'Funs baner, hvor der blev delt ud af sponsorgaver efter forskellige specificerede og kreative kuglekast. Vi vil i denne forbindelse meget gerne sige tusind tak for sponsor gaverne til: Philips Prof. Lamps, Automotive, Batterier, Consumer Electronics og Telekommunikation. Efter deltagerne var blevet overøset med gaver lige fra yoyo'er og autolamper til chokoladeæsker og CD ROM'er gik vi tilbage til Philips Amsterdam mødelokalet, hvor Kantine-Thomas havde forberedt en dejlig middag for os. Stemningen var høj, trods det var en hverdagsaften.

Ellers kan jeg berette at Bowling-turneringen stadigvæk går forrygende godt for vores to Philips hold i KFIU turneringen. PHILIPS 1 ligger i øjeblikket nr. 1 mens PHILIPS 2 ligger nr. 2 i hver deres pulje.



Juleafslutning i Bowling

Bowler hver onsdag

Bowling afdelingen spiller stadigvæk fyraftensbowling hver onsdag kl. 17.00 i en times tid på Bowl'n'Funs baner fire minutter fra Philips på Frederikskaj. Vi er p.t. 22 medlemmer. Hvis du er interesseret i hygge med dine kolleger så kontakt mig endelig.

Klubrekord

Jeg synes lige jeg vil nævne vores flotte klubrekord på 225 kegler. Hele tre af vores medlemmer er indhaver af rekorden p.t. nemlig: Thomas Søborg Jensen (Datea - Varemodtagelsen), Freddy Degn (Philips Lys) og Karsten Feldborg (Philips Danmark).



Rikke Skov Grell
Lokal 3409



San Francisco's berømte vartegn, Golden Gate Bridge.

Tre måneder i Californien

**Fredag den
3. september 2000
gik turen mod
San Francisco for
en tre måneders
udstationering hos
Philips Medical
Systems
i Mountain View.**

Byen er en del af Silicon Valley som er et område der strækker sig fra 50 km syd for San Francisco til San Jose.

Hovedaktiviteterne i Silicon Valley er software og hardwareudvikling. Her er mulighederne, pengene og folkene med de rigtige uddannelser. Området omkring San Francisco er hjemsted for to meget prestigefyldte universiteter, nemlig Stanford og Berkeley, samt firmaer som Hewlett-Packard. Grundlæggerne af HP har studeret på Stanford og har startet deres virksomhed i en garage på Addison Avenue 371 i Palo Alto.

Hvad laver Philips i Mountain View?

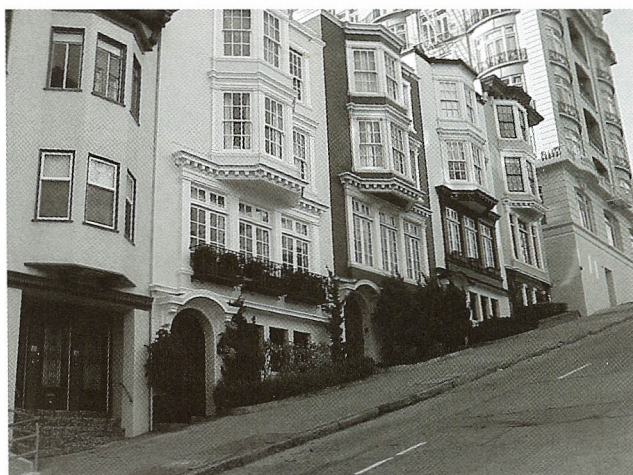
Mountain View Development Group (MVDG) i Philips Medical Systems udvikler RADOS softwaren som sælges til hospitaler over hele verden, lige fra Sverige til Tasmanien (syd for Australien) samt Danmark. Produktansvaret er i Eindhoven, mens programmering, behandling af CR (Change Request) samt FPR (Field Problem Report) samt integrationstest sker her.

Mit job i perioden

I Mountain View var min rolle at være ansvarlig Release Manager for den næste patch (software-opdatering) af RADOS. Det betød at jeg skulle sørge for at udarbejde testplaner og testdokumenter for de fejl der har gjort det nødvendigt med en ny patch, samt at sørge for at programvarene overholdt tidsfristerne igennem statusmøder. Slutteligt var det min opgave at vurdere – i

samarbejde med projektlederen – på releasen om denne kunne releases til Holland.

Udviklingsafdelingen er en broget skare: Kinesere (flere typer) indere, en hollænder og for en kort periode nu også en dansker. Det gode er, at alle er accepteret uanset om de er gule, røde, sorte eller bleg-hvide. Det er klart, der er forskelle på, hvordan tingene gribes an, men folk er yderst professionelle og får



Selv om San Francisco er en storby, så er den også hyggelig og stemningsfuld. Her er en klynge smukke gamle huse på en af de karakteristiske stejle gader.

PVKs generalforsamling

Generalforsamlingen i Philips Veteran Klub – PVK – foregik 20. februar, hvor godt et halvt hundrede medlemmer var samlet i Philips-husets kantine.

Formanden Swenn Poulsen sagde under sin beretning farvel til Else Lemvigh, der efter 8 år i bestyrelsen ikke stillede op igen. Hun fik en tak og en gave for sin indsats. Så gennemgik han de ture, foreningen havde gennemført i det forløbne år: Til de små haver, til Stevns, til Ravelinen og endelig bankospillet. Han nævnte også Århus-afdelingens besøg i Philips-huset.

Medlemmerne kommenterede, at det havde været

en lidt kølig fornøjelse at besøge Ravelinen i september, hvor vi fik serveret buffeten udendørs, og det kunne alle kun være enige i. Der kom også et par forslag til udflugtsmål, som bestyrelsen vil tage med i overvejelserne.

Et lille overskud og uændret kontingent

Benny Mortensen aflagde regnskabet, der balanceerede med et mindre overskud (hvor der sidste år var et to gange så stort underskud). Af de samlede indtægter havde medlemmerne bidraget med godt halvdelen og Philips med resten. PVK siger tak både for denne direkte støtte og for

den indirekte støtte med bankogevinster og ved udsendelserne af invitationer.

Philips vil i år støtte PVK med et uændret beløb, og forsamlingen kunne godkende bestyrelsens forslag om heller ikke at ændre kontingentet.

I stedet for Else Lemvigh blev Keld Reenberg valgt til bestyrelsen og John Kreutzfeldt afløste Keld som suppleant til næste generalforsamling. Ellers var der tale om genvalg af Benny Mortensen til bestyrelsen, Ove B. Jensen som suppleant og Ove Steinmetz som revisorsuppleant - alle for to år.

E-mail liste på vej

Under eventuelt kunne

Bent Holm hilse fra to fraværende tidligere medarbejdere og foreslå at udgive en liste over e-mail adresser så man kunne være i forbindelse med hinanden på den måde (det vil Keld tage sig af). Swenn Poulsen kunne fortælle at næste tur bliver til Hillerød den 24. april. Med en tak til dirigenten kunne generalforsamlingen slutte.

Den var dog ikke helt slut! Først snakkede vi over en øl eller en vand, og derefter tog Anne Marie og Birgitte fra Personalekontoret de interesserede (og det var langt de fleste) på en rundtur i Philips-huset.

Swenn Poulsen

løst de problemer vores hollandske kollegaer sætter dem til i en fart.

Hvordan er det at arbejde her?

Det er FEDT hvis man skal sige det kort. Mere objektivt: Afvekslende og til tider yderst krævende opgaver, opdaterede PC'er og sidste nye software, ingen CODE (undskyld country IT), 21" skærme, eget kontor, køkken med alt i drikkevarer/slik/suppe til fri afbenyttelse. Bagels on the House hver tirsdag og torsdag.

Barbecue på Philips parkeringsplads. Pizza eller Sushi party. Billardbord til at fordrive pauserne med. Need I say anymore??

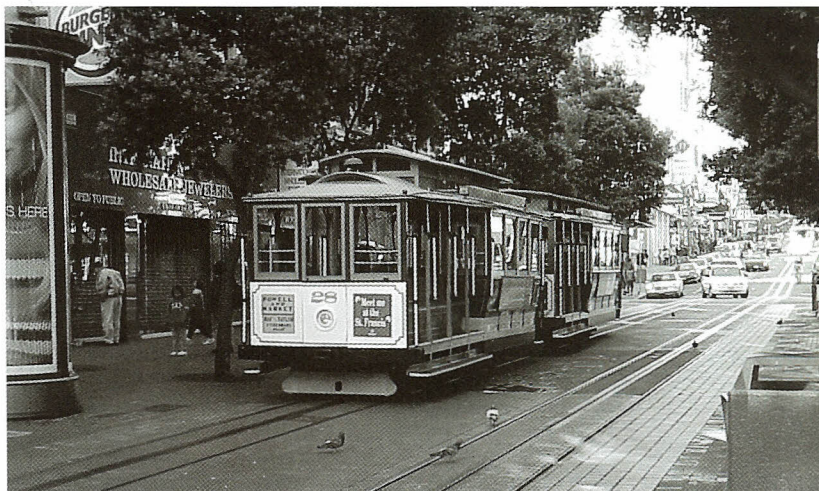
Arbejdstid som minimum 8.30 til 18, frokost i nærliggende golfklub. Firmaudflugter (Skattejagt i Golden Gate parken i San Francisco samt Dinner Cruise i San Francisco Bay).

Biler

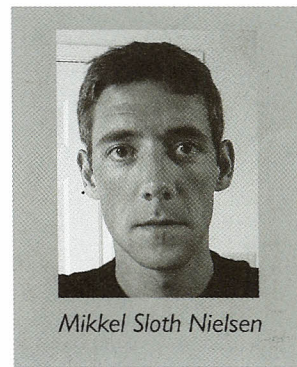
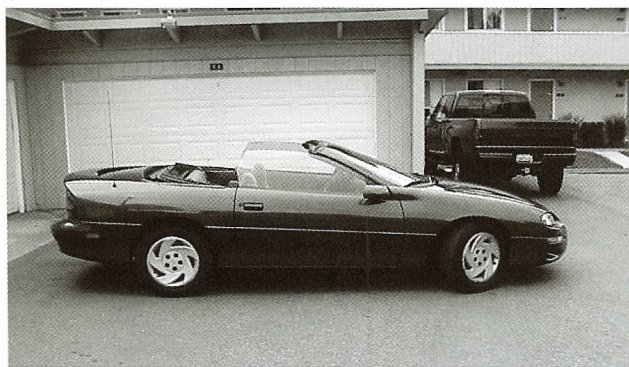
Dette er jo bilernes hjemland, og reglen om *Bigger is Better* gælder i allerhøjeste grad her. Californien er staten hvor convertibles er in. Der er mange af dem i alle afskygninger: BMW, Corvette, Chrysler etc. – vejret

er simpelthen til det. Udover arbejde blev der også tid til sightseeing. •Golden Gate Bridge •Alcatraz •Fishermen's Wharf •Napa Valley •Santa Cruz •Big Sur ...og meget andet. Selvfølgelig er byen San Francisco hører nok til en af de mest stemningsfulde byer i USA. Den er trods sin størrelse utrolig hyggelig og nem at finde rundt i. Ydermere ligger de fleste seværdigheder i byen indefor gåafstand.

Mikkel Sloth Nielsen



I modsætning til størstedelen af USA's store byer har denne en meget veludviklet infrastruktur – som også de berømte sporvogne symboliserer det. De trækkes af forsænkede stålwirer og kaldes derfor cable cars.



Mikkel Sloth Nielsen

Installation af MR scanner på Hillerød Sygehus

Hvad er en NMR (Nuclear Magnetic Resonance) scanner? Magnetisk Resonans gør det muligt at undersøge indre væv uden anvendelse af røntgenstråler.

Med denne teknologi er det muligt at opdage sygdomme på et tidligere tidspunkt end hidtil.

Metoden anvender et stærkt, men uskadeligt magnetfelt samt brug af radiobølger. Kombinationen af radiobølger og det kraf-

tige magnetfelt giver et meget tydeligt billede af for eksempel hjerne, rygmarv og andre organer.

Selve scanneren

Undersøgelsen foregår i et rum (Faraday bur) som er afskærmet mod udefra kommende radiobølger, der kan forstyrre undersøgelsen. Selve scanneren er udformet som en tunnel (se billedet) som patienten køres ind i, således at patienten er omgivet af det kraftige magnetfelt.

Til undersøgelsen anvender man spoler, der sættes omkring det område der skal undersøges, og som sender oplysninger om vævet til en computer, der gengiver scanningen som et billede. Der er endda

mulighed for at gengive det undersøgte område tredimensionalt.

Scanneren er i øvrigt noget af det mest avancerede udstyr Philips har på programmet. Magneten er en elektromagnet, og for at opnå det kraftige magnetfelt, som er flere gange kraftigere end jordens eget, benytter man superledere. Disse superledere er kun effektive ved temperaturer tæt på det absolutte nulpunkt, hvorfor man stort set aldrig lukker ned for magneten.

Faraday buret

Faraday buret består af et træskelet beklædt med kobber, som er omhyggeligt samlet således, at ingen radiobølger kan slippe igen.

nem. Alle døre og vinduer er specielt fremstillet til formålet.

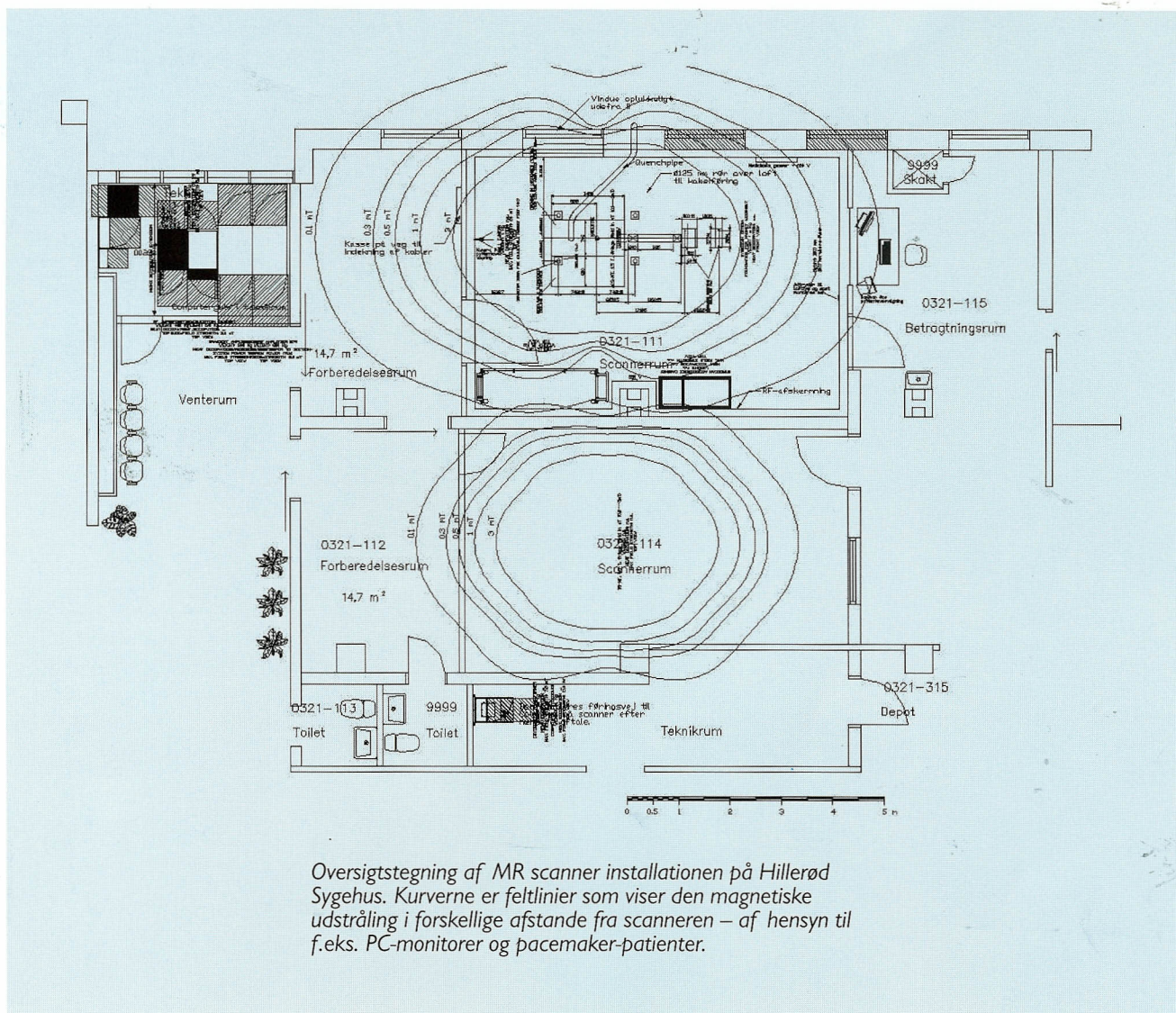
Forberedelser

En installation af denne størrelse inddrager sædvanligvis såvel rådgivende ingeniører, arkitekter og leverandøren af RF afskærmningen som teknikere og projektafdelingen fra Philips samt brugerne.

Alle er involveret i projekteringen. For brugerne (personalet på afdelingen) er det vigtigste punkt selve placeringen af scanneren. Her skal der tages hensyn til arbejdsgange for de forskellige grupper, som alle har forskellige krav. F.eks. er der sengeadgang? Er det hensigtsmæssigt placeret, hvis man skal have en stor



På dagen hvor magneten ankom var det – heldigvis – stort set vindstille. Lastbilen med alt udstyret ankom klokken 10.00, hvorefter magneten kunne løftes ind i undersøgelsesrummet på 1. sal. Klokken 12.30 stod magneten på sin plads i rummet. For at opnå et tilstrækkelig kraftigt magnetfelt benytter man superledere, som kun er effektive ved temperaturer tæt på det absolutte nulpunkt på minus 273 grader.



Oversigtstegning af MR scanner installationen på Hillerød Sygehus. Kurverne er feltlinier som viser den magnetiske udstråling i forskellige afstande fra scanneren – af hensyn til f.eks. PC-monitører og pacemaker-patienter.

patient, der måske ikke selv kan hjælpe til, fra sengen og over på lejet? Kan anæstesi-lægen komme til samtidig med det øvrige personale uden at skygge for udsigten fra betjeningsrummet? Osv.

Den rådgivende ingeniør har ansvaret for, at hospitalet kan levere den fornødne strøm og køling til teknik og undersøgelsesrum. En magnet af denne type kræver store mængder kølevand og aircondition.

I Hillerød fungerede arkitekten som byggepladsleder med koordination af VVS, elektrikere, murere og tømrere, og desuden alle øvrige bygningsmæssige hensyn der skulle tages.

Plads til teknikken

Hos Philips Medico er det projektafdelingen, der sørger for især den logistiske side af sagen. En MR scanner er ikke bare en magnet; den består af utallige kom-

ponenter, der alle er vigtige for, at scanneren kan leve op til kundens krav, og det er et større puslespil at få alle tingene frem til det rigtige sted på det rigtige tidspunkt. Derudover skal der være plads til teknik – ofte kan det være et problem at få plads til at få alle tekniske skabe og komponenter placeret i teknikrummet, så de er ordentligt tilgængelige ved service.

Teknik har ikke høj prioritet på sygehuse, og derfor kan det nogle gange være nødvendigt at presse teknikken sammen på en plads, der er mindre end den anbefalede minimums-plads.

Al teknisk information og krav skal desuden formidles til alle de rigtige instanser.

Magneten ankommer

Der er mange ting, der skal tages højde for ved en in-

stallation af denne type. I dette tilfælde hvor selve undersøgelsesrummet er i førstesalsniveau, dog ud til en gård, skal man finde ud af, hvordan man får en 4,5 tons tung magnet ind i selve rummet. Problemet blev løst ved at løfte magneten med en speciel »vugge« som løftes op i mod væggen, hvor et vinduesparti blev taget ud og magneten skubbet ind ved håndkraft.

Installation

Så snart magneten var på plads blev faradayburet lukket, selve installationen kunne først begynde efter tre ugers forberedelse da magneten blev bragt ind igennem det der senere skulle blive teknikrum.

Magneten er påfyldt helium fra fabrikken, som lige så stille fordampes, indtil en kompressor er tilsluttet. Magneten har kun en hvis tid, før den skal påfyldes

igen, hvilket er en dyr og besværlig proces.

Udover de førnævnte logistikproblemer, der kan opstå, er installationen forløbet uden de store problemer, og scanneren er på nuværende tidspunkt afleveret og i drift på hospitalet.

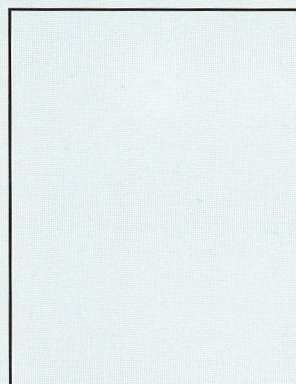
Flere installationer er undervejs, og både i Esbjerg og i Aalborg er forberedelserne i fuld gang.

Christian Jørgensen

**Vi byder velkommen til disse 12 nye medarbejdere,
som er tiltrådt i perioden
2. december 2000 til 1. marts 2001:**



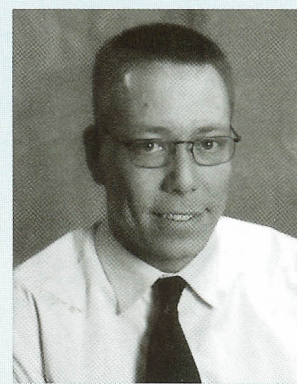
**Hanne Dybdal
Christiansen**
er 1. januar startet som
salgskoordinator i Lys



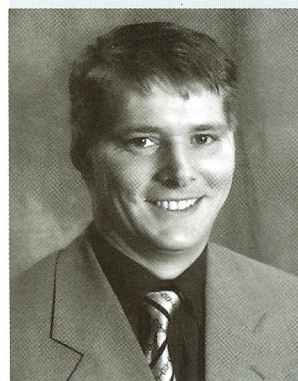
Jesper Damgaard
er 1. marts startet som
salgskonsulent i Elapparat



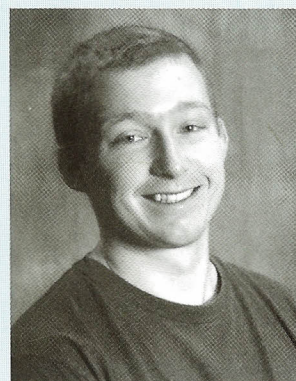
Jan Friis
er 1. januar startet som
salgskonsulent i Lys



Ulrich Gammelgaard
er 1. februar startet som
Nordisk Business
Controller i Assembléon



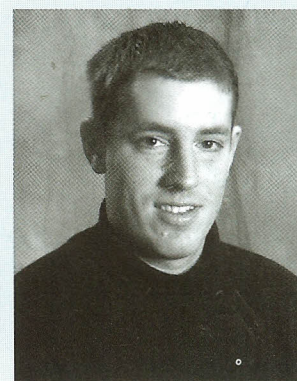
Søren Lund
er 1. januar startet som
Dealer Account Manager
i Consumer Electronics



Kenneth Meyer-Lassen
er 1. januar startet
som tekniker
i Telekommunikation



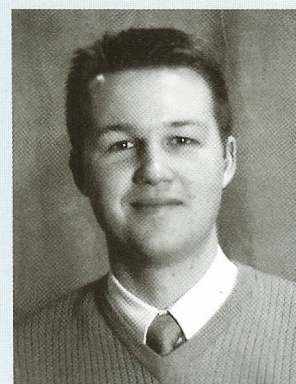
Berit Weihe Poulsen
er 1. februar startet som
produktchefassistent i Lys



Casper Raft
er 1. januar startet som
serviceingeniør i Medico



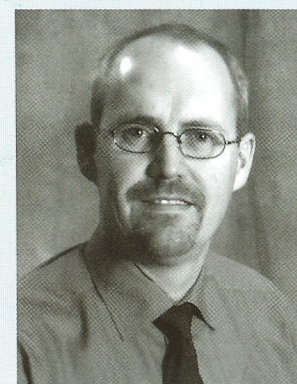
Thomas Rosé
er 1. marts startet som
salgsplaner i Lys



Mark William Stenberg
er 1. februar startet som
produktchefassistent i Lys



Lulu Tøt
er 1. marts startet som
salgsassistent i Lys



**Steen Oxlund
Vestergaard**
er 1. januar startet som
salgsingeniør i Analyse

Nye ansigter i Philips