

Europa har fortsat en rolle at spille

Som adskillige andre high-tech-virksomheder flytter også Philips gradvist mere af produktionen til Asien. I den forbindelse har det tyske *Manager Magazin* interviewet Philips' topchef om temaet »Er der noget håb tilbage for Europa?« Vi bringer her et uddrag:



Gerard Kleisterlee

Manager Magazin: I over 20 år har den europæiske high-tech-industri forsøgt at holde trit med den internationale konkurrence uden åbenlyse tegn på succes. Uanset om vi taler om internettet eller software, så halter Europa bagud i næsten alle fremtidens teknologier. Har Europa nogen chance for at følge med i den globale konkurrence?

Gerard Kleisterlee: Det er et for negativt syn på tingenes tilstand. Individuelle virksomheder som f.eks. SAP, Nokia, Infineon og Philips kan fuldt ud følge med i konkurrencen. Men vi kommer til at arbejde hårdt. Den europæiske elektronikindustri frembringer stadig ikke fornyelser nok.

- Hvad er det, som virksomhederne i Amerika og Asien er bedre til end dem i Europa?

- Amerikanerne er uden tvivl dem, der har mest fantasi, når det gælder internet-drevne anvendelser og teknologier. Hvad Asien angår, er vi nødt til at skelne.

- Hvordan?

- På den ene side har vi Japan og Korea. De er vældig gode til vigtige grundlæggende teknologier og komponentteknologi. Virksomhederne i disse lande har

bl.a. specialiseret sig i produktion af for eksempel displays til mobiltelefoner og computere. Men når det gælder montage af produkterne er det lande som Kina, Malaysia, Singapore og Filippinerne, der fører an. Selv japanerne får nu deres mobiltelefoner, tv og cd-afspillere fremstillet på fabrikker i det øvrige Sydøstasien.

- Så det betyder altså, at Europa virkelig er ved at være kørt ud på et sidespor?

- Ikke endnu. Vores problem er, at vi bliver ved at hænge fast i forældede økonomiske strukturer i for lang tid. Det er vanvid, at EU stadig spiller halvdelen af sit budget på landbrugsstøtte i stedet for at investere i fremtiden.

- Men europæerne gør dog noget. Der kører for tiden store projekter på EU-plan i de enkelte lande, som skal fremme den teknologiske udvikling.

- Hvad Europa især mangler, er en fokuseret politik for teknologi. Vi udvikler alting – nanoteknologi, mikroelektronik, biomedicin – og fokuserer ikke på noget. Det er bedre at gøre to ting virkelig godt end at gøre ti ting halvhjertet.

Efter denne opsang minder

Kleisterlee om, at elektronikindustrien i Vesten ikke klarer sig så dårligt, som det ofte hævdes – således er Philips, Siemens og General Electric essentielle for fremskridtet inden for medicinsk teknologi. Philips og Siemens er blandt verdens førende inden for belysningsteknologi, og europæerne har med GSM-systemet skabt en verdensstandard for mobiltelefoni.

Men på nogle områder som f.eks. fladskærme er det kun i Asien, at den nødvendige viden om procesteknologi og infrastrukturen af underleverandører reelt er til stede, og derfor fremstilles Philips-fladskærmene i Korea.

- De store elektronikvirksomheder koncentrerer sig i dag om deres kerneområder, og det er den rette strategi. Kun på den måde kan vi udnytte vores styrke. Philips er f.eks. igen nr. ét i Europa inden for forbrugerelektronik, mens vi er nr. tre på verdensplan. Ikke dårligt når man

tænker på, at vi er det eneste elektronikfirma i Europa og Nordamerika som overhovedet markerer sig i den størrelsesorden, siger Kleisterlee.

På spørgsmålet om hvad han betragter som sin mest påtrængende opgave for tiden, svarer han:

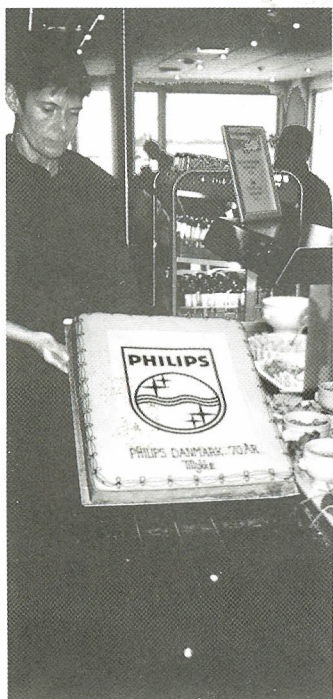
- Philips skal styrke sine kompetencer inden for marketing og udvikle et bedre image. Vi er allerede midt i at transformere vores 'one Philips' strategi til et sammenhængende og verdensomspændende branding-koncept.

- Eksempler på Philips' nyorientering er vores marketingsarbejde med Nike, Beiersdorf og kaffeproducenten Douwe Egberts. Når folk køber en smart mobiltelefon eller en ny cd-afspiller, køber de også et livsstilsprodukt. Hvis vi kan blive ved med at tænke i disse baner har vi enestående chancer på verdensmarkedet, slutter han.

Jannik Bo Rasmussen

PHILIPS

Philips – 70 år i Danmark



Den 6. januar markerede vi på Frederikskaj, at Philips i Danmark har eksisteret i 70 år. På grund af importrestriktionerne i kølvandet på den store krise omkring 1930 blev der i 1933 startet en produktion af Philips-produkter i Danmark. Philips Industri og Handels A/S blev hovedselskabet i den danske organisation med Philips Lampe A/S og Philips Radio A/S som bifirmaer.

I dagens anledning havde kantinen fremskaffet en flot kæmpelagkage. Tilfældet ville, at der natten forinden var faldet sne i store mængder, så kagen blev noget forsinket undervejs – men den nåede dog frem op ad formiddagen. Her fremviser Inge fra kantinen kagen i al sin herlighed, lige inden det første stykke blev skåret.

25 års jubilæum



Jytte Madsen fra receptionen havde den 1. marts været 25 år i Philips – selvom hun i dag er ansat af Skanska. Det blev fejret ved et arrangement i receptionen den 3. marts, hvor mange kolleger kom forbi for at sige tillykke. Her er det personalechef Charlotte Thorsen og Inge Pedersen fra Consumer Electronics, der hilser på jubilaren.

TAK

Hjertelig tak til alle der var med til at gøre mit jubilæum til en festlig og minderig dag. Tusind tak for de smukke blomster og dejlige gaver.

Jytte Madsen

Vinderne i Philiskopets julekonkurrence

Førstepræmien i Philiskopets julekonkurrence – et 14PV203 14' tv med video – blev vundet af

Tine Jensen,

Philips Telekommunikation

Som langt de fleste havde Tine gættet, at titlen på den kendte julesang var **Højt fra Træets Grønne Top**. Sangen er skrevet af Peter Faber i 1848, og det er Emil Hornemann, der har komponeret melodien. Oprindelig var sangen til »intern brug« i Peter Fabers egen familie, og først senere offentliggjorde han den. Samtidig fik den et ekstra vers – det der begynder med »Denne fane ny og god giver jeg til Henrik ...« – som et patriotisk islæt op til Treårskrigen med Preussen 1848-50.

De ti ledere i konkurrencen hører sammen med følgende vers, i samme rækkefølge som billederne i bladet:

Første række 3 - 9 - 1 - 2 - 5 og anden række 6 - 10 - 7 - 4 - 8. Og så beklager vi i øvrigt fejlen, som betød, at man for at løse opgaven rigtigt skulle kassere et »o« og i stedet indsætte et »a«.

Efter at have udtrukket hovedgevinsten trak vi lod om 10 gavekort på 300 kr. til Philips-Butikken, som blev vundet af:

Bjørn Andersen, Reklameafdelingen
Jørgen Engkjær, Lys/Århus
Niels Hald, Telekommunikation
Finn Helle, pensionist
Lizbeth Jensen, Lys/Århus
Christel Jørgensen, Lys/Armaturomteringen
Niels Pedersen, Lys/Armaturomteringen
Tove Stokholm, Økonomiafdelingen
Thomas Søborg, Varemodtagelsen
Curt Winther, pensionist

Til lykke til alle vindere!

Kære tidligere kolleger i Philips.

Mange tak for den dejlige golfbog og golfudstyret I havde skillinget sammen til i anledning af min fratræden. Og en stor tak for dejligt samvær og godt samarbejde i min Philips-tid. God vind fremover!

Søren Holmbom

Nyt ansigt i Philips

Vi siger velkommen til...



Gitte Rambow

som 1. januar er startet som økonomi- og IT-kordinator i Luminaires.



På Frederikskaj har vi fået en ordning med »Den Grønne Container« som afhenter, genanvender og bortskaffer brugte toner- og blækpatroner uden omkostninger for Philips.

Det er en miljøansvarlig ordning, der samtidig støtter WWF's arbejde for naturen og miljøet. Kassen er placeret i stuen ved varemodtagelsen.

Anny Juul

Aktiviteten i Philips Danmark A/S 2002/2003

2002 var året, hvor dansk forretningsliv begyndte at gå i stå.

Byggeaktiviteten har i skrivende stund været faldende seks kvartaler i træk. Alene i 2002 faldt mængden af det påbegyndte etageareal med ni procent.

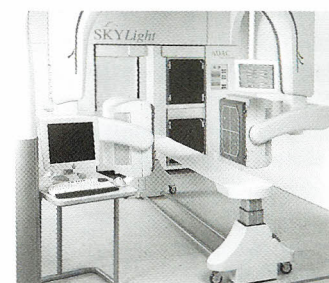
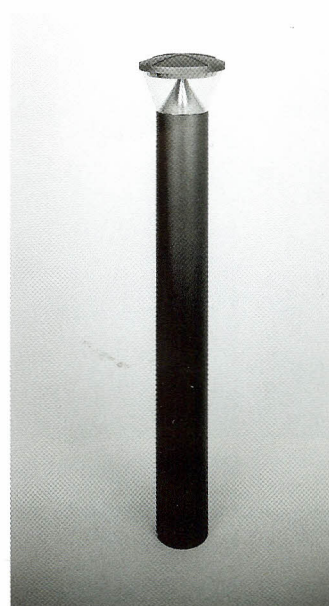
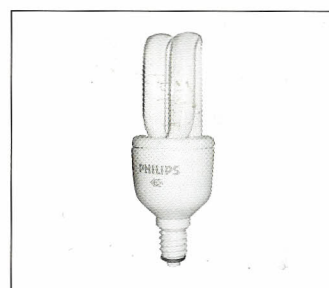
Årsagen til denne udvikling kan beskrives som en cocktail bestående af politiske forsømmelser, en kold vinter og det generelle usikre erhvervsklima i kølvandet på Irak-krisen.

Hvis man spørger virksomheder og forretningskæder om deres optimisme for 2003, går der langt mellem et positivt svar. De fleste forventer, at trenden tidligst vil vende i slutningen af 2003.

De mange regnskaber, der for tiden bliver offentliggjort, underbygger ovennævnte betragtninger.

I vanskelige økonomiske tider er det nødvendigt at rebe sejlene og specielt få styr på omkostningerne. Her har vi været forudseende, idet vi de sidste par år har arbejdet med gennemførelsen af nordiske fællesprojekter, som netop har til formål at reducere omkostninger og forøge effektiviteten – en trend som vil fortsætte fremover.

Efter de første to måneder er det endnu for tidligt at sige noget om, hvordan året vil gå, men et forsigtigt gæt vil være, at vi kommer ud på samme niveau som 2002.



Direktionen

Philips Lamps

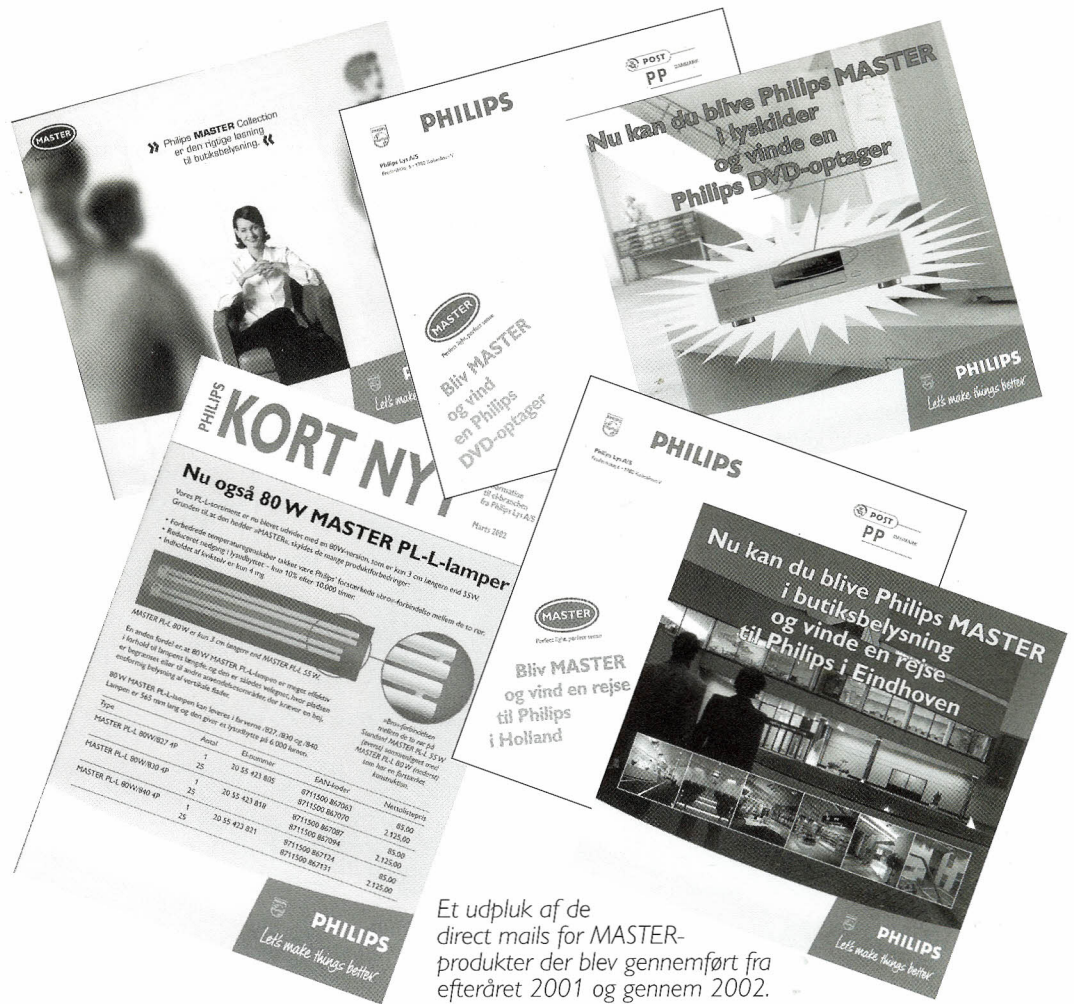
Internt har året for Lamps (Consumer Lamps, Professional Lamps og OEM) været præget af etableringen af en nordisk organisation.

Den nordiske Lamps-organisation startede med integrationen mellem Finland og Sverige og blev afsluttet medio 2002. I begyndelsen af januar i år blev Norge integreret som det tredje land.

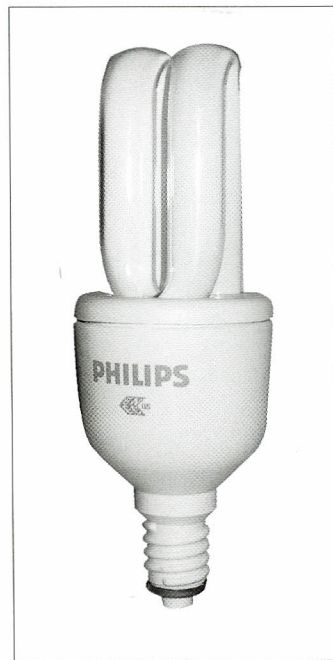
Samtidig – i begyndelsen af januar i år – blev der etableret en nordisk organisation inden for Consumer Lamps og OEM, så nu mangler der »kun« Prof. Lamps, Special Lighting og Automotive, som forventes at være fuldt integreret i begyndelsen af juni i år. Så dermed bliver også Danmark som det sidste land integreret i den nordiske organisation.

Eksternt har vores situation været præget af et faldende marked, men på trods af det har vi formået at vinde omsætningsandele og dermed markedsandele hos vores ti største prof.-kunder – en præstation som ikke kunne være nået uden den velfungerende salgskraft, vi nu har fået bygget op.

Af større markedsføringsaktiviteter, der er gennemført fra efteråret 2001 og gennem 2002, kan nævnes MASTER-kampagner rettet mod el-installatører og -grossister, kampagne for PL-E/U-lavenergilampe samt kampagneaktiviteter for nye konsument-pakninger for lyskilder.



Et udpluk af de direct mails for MASTER-produkter der blev gennemført fra efteråret 2001 og gennem 2002.



PL-E/U-lavenergilampe.



Eksempler på de nye konsument-pakninger for lyskilder.

Philips Luminaires Scandinavia

Philips Danmark 2002

Godt resultat på vigende marked.

Selv om det europæiske marked for professionelle belysningsarmaturer sidste år faldt med 6-7% i forhold til året før, formåede vi i Luminaires Scandinavia at fastholde vores markedsandel. Vi havde budgetteret med et meget begrænset overskud på bundlinjen på 2%, men takket være bl.a. effektivisering af vores processer nåede vi i stedet et overskud på 5%. Det er vi selv ganske godt tilfredse med, ligesom vi er ét ud af de to salgsselskaber i Europa – der er ti i alt – som har klaret sig bedre end planlagt.

Udvidelse af forretningen
Organisatorisk har vi netop udvidet med en ny afdeling i Sve-

rige, idet vi har overtaget den svenske afdeling af Idman OY med ni medarbejdere. Idman er et finsk datterselskab af Philips. Dette har været en arbejdskrævende proces, bl.a. fordi vi af hensyn til integrationen har skullet koble Idman på SAP.

Overtagelsen vil betyde en 25% stigning i vores omsætning. De nye Philips-medarbejdere er godt motiverede og flytter i disse dage sammen med de i forvejen 12 medarbejdere i Sverige. Svenskerne – hvoraf en bor lige på den anden side af sundet i Malmö – vil blive set jævnligt på Frederikskaj.

I marts blev vi i øvrigt samlet midt i bygningen på 3. sal, og vi glæder os over, at vi alle for første gang sidder fornuftigt i forhold til hinanden.

Vores budget for 2003 er

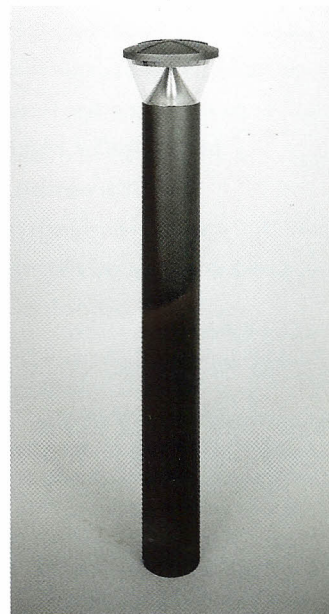
efter vores opfattelse realistisk, da der er taget højde for markedsnedgangen i 2002. Vi ser derfor med forsigtig optimisme på udviklingen og regner med at nå vores mål ikke blot for overskuddet men også for omsætningen i år.

Scandinavia vs Nordic

Den opmærksomme læser har sikkert bemærket skiftet fra Nordic til Scandinavia i navnet. Dette er en konsekvens af opdelingen af Norden mellem Idman og Philips. Idman betjener nu kun hjemmemarkedet i Finland, mens vi dækker Skandinavien.

Anders Schnack

NightWatch er et helt nyt armatur, som er udviklet for Banestyrelsen til opsætning på perroner og stationsforpladser. Den er også velegnet til mange andre belysningsopgaver som for eksempel parkeringspladser, gangstier, boligområder og andre bymiljøer.



Philips Medico A/S

Sidste år skrev vi, at 2002 tegnede lyst, og det kom til at passe i fuldt mål.

Årsagerne var mange; vi gik ind i året med en god ordrebeholdning herunder blandt andet tre MR-scannere til Vejle Amt, som nu alle er installeret og i drift. DigitalDiagnost røntgensystemet, som udelukkende anvender digital teknik i stedet for de gammeldags film, blev også installeret mange steder i 2002. I 2001 bevilgede regeringen ekstra penge til kræftbehandling, som kom os til gode i 2002. Vi havde også succes med salget fra vores nyerhvervede produkter fra "Marconi", som nu er fuldt integreret i Philips. Vi fik de første to CT-scannere installeret. Alt i alt et godt år, hvor vi nåede over budgettet, både hvad angår salg og indtjening.

Nuklearmedicin

Et andet af de nye, spændende produktområder vi har over-

taget, er nuklearmedicin fra ADAC og Marconi. Nuklearmedicin er en anden måde at afbilde kroppens funktioner på end den sædvanlige metode med røntgen.

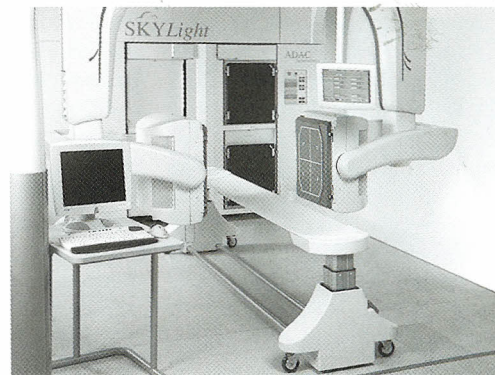
Populært sagt består denne metode i, at man sprøjter et svagt radioaktivt sporstof ind i f.eks. blodbanen, og herefter er man i stand til at følge dets vandring igennem kroppen ved hjælp af udvendige detektorer.

2003

Vi forventer et mere normalt år, idet effekten af de ekstra bevillinger, som blev givet i 2001, er ved at klinge ud. Vi forventer dog fortsat et godt salg inden for CT-scannere såvel som MR-scannere, hvor alle vores produkter er helt fremme i førerposition med hensyn til udvikling.

Et andet spændende produkt i 2003 er inden for nuklearmedicin, specielt når der er tale om PET-scanner kombineret med CT-scanner, hvor man på en og samme tid får fordel af en anatomisk afbildning samtidig med funktionen af

SkyLight er topmodellen inden for nuklearmedicin. Den blev i efteråret installeret på Rigshospitalet i København.



det undersøgte organ. CT/PET-kombinationen er især optimal til meget tidlig detektering af cancer.

Scandic

Ikke alene Danmark klarede sig godt, men det samlede resultat i Scandic var også tilfredsstillende. 2002 var det første hele år, hvor vi afprøvede den skandinaviske arbejdsform. Specielt inden for logistik, projekt og F & A er samarbejdet nu på plads. Der er dog fortsat visse rutiner, der skal finpudses. I midten af 2003 opretter Customer Service et samlet Call

Center i Stockholm, hvor alle kunder, der ønsker service, skal henvende sig. Det bliver dansktalende personale, der kommer til at betjene de danske kunder. Dette er gjort for at styrke den ekspertise, som styrer alle de komplicerede rutiner, der ligger bag et kundekald som f.eks. remote support, vejledning til kontraktkunder pr. telefon, håndtering af reservedele og meget andet. Vi er således fuldt klædt på – både med hensyn til produkter og organisation – til at møde 2003.

Klaus Ebbe

Philips Consumer Electronics

I 2002 introducerede CE en række nye produkter, som for alvor beviste, at Philips er med helt fremme, når det gælder innovative produkter og udvikling af ny teknologi.

Vi introducerede bl.a. en helt ny teknologi i nogle af vores tv – Pixel Plus, som fordobler antallet af pixel i tv-billedet og giver en utrolig billedkvalitet. Teknologien var senere på året med til at indbringe os EISA-prisen – elektronikbranches svar på Oscar-statuetten – for årets bedste tv.

DVD gnaver sig ind på VHS

Bare seks måneder efter verdenspremieren på DVD-optageren introducerede vi 2. generation og benyttede samtidig lejligheden til at udvide sortimentet. Samtidig fulgte et prisfald på DVD-optagerne, så produktet blev mere tilgængeligt for almindelige forbrugere, og dermed rykkede DVD-optageren et skridt nærmere mod at udkonkurrere videobåndoptageren.

Senere på året fulgte så 3. generation – og for andet år i træk modtog vi EISA-prisen for årets DVD-optager, hvilket understreger vores stærke markedsposition, og at det er Philips, der sætter standarden inden for DVD-optagelse.

Andre produktnyheder var microanlægget Streamium, der kan kobles på internettet, og et samarbejde med Nike om bærbare sports-audio-produkter. Disse blev omtalt i Philiskopet nr. 3/2002.



Give me football-kampagnen var en kæmpe succes, og vi oplevede en stor opbakning fra vores forhandlere med flotte butiksudstillinger og med en meget kreativ anvendelse af alle vores kampagnematerialer.

Højt aktivitetsniveau i 2002

Ud over løbende kampagner og aktiviteter havde vi en stor kampagne omkring VM i fodbold hen over sommeren. Med Philips som sponsor ved VM i Japan/Korea var det naturligt for os at lave en stor aktivitet omkring denne begivenhed. Temaet blev »Give me football«, og kampagnen blev skudt i luften med et internt CE-kick-off på Brøndby Stadion. Her havde vi til lejligheden arrangeret landsholdstrøjer med navn til alle i CE og foredrag af den tidligere landsholdsspiller Kim Vilfort.

Tidligere års roadshow sammen med tre af vore konkurrenter var afløst af en ren Philips-event under temaet »Discover the Difference«. Tilbagemeldingerne var overvældende, og et tilsvarende arrangement ville blive afholdt i her 2003.

I oktober afholdt vi for første gang i flere år et pressemøde, hvor vi inviterede en lang

række journalister til Frederikskaj for at præsentere dem for nogle af vores store nyheder. Effekten heraf var meget positiv. En journalist var så begejstret for Streamium, at han foretog en live-demonstration af produktet i 10 minutter på »Morgen TV« med 475.000 seere – og vi skulle blot stille produktet til rådighed! Bedre reklame kan man næppe ønske sig.

Et nyt år er begyndt...

Ved årsskiftet måtte vi sige farvel til Søren Holmbom, der forlod Philips til fordel for en stilling som direktør for distributionsvirksomheden Bunzl. Han blev afløst som salgsdirektør af vores hidtidige marketing manager Ronald Maagdenberg, som er gået til opgaven med stor energi.

Produktmæssigt bliver også 2003 et spændende år med mange nye interessante muligheder inden for bl.a. Flat-TV, hvor Pixel Plus-teknologien implementeres, og 4. generation af DVD-optagerne.

Vi har høje mål for det kommende år; men vi er kommet rigtigt godt fra start. I årets to første måneder har vi nået vores budgetter. Vi er ikke kommet sovende til det, men de positive resultater kan tillægges en stor fælles holdindsats, og giver os vilje og tro på, at vi kan nå målene for hele året.

Kommende aktiviteter

Af kommende aktiviteter og kampagner kan som det helt store nævnes, at Philips – inden for forbrugerelektronik – har fået eneret på udgivelsen af Ringenes Herre – De to Tårne, som kommer på DVD og VHS til august. Kampagnen starter i maj og bliver en af de største, vi har lavet i mange år, med en række store og spændende aktiviteter.

Derudover har vi i 2003 stort fokus på de unge, og derfor har vi indledt et stort samarbejde med MTV. Til sommer arrangeres en europæisk MTV Island tour, hvor vi her i Danmark benytter lejligheden til at søsætte en stor kampagne med konkurrenceaktiviteter for de unge, som kan vinde en tur til MTV Island.

Så der er ingen tvivl om, at 2003 kommer til at byde på mange spændende aktiviteter og udfordringer for Philips CE!

Christian Langseth



DVDR890 indbragte for andet år i træk Philips EISA-prisen for årets DVD-optager.



Vi kommer også til at opleve helt nye produktområder i CE, bl.a. en ny kategori – **Portable infotainment**. Under denne betegnelse gemmer sig USB-memory nøglinger. Det unikke ved Philips Portable infotainment er, at vi i disse nøglinger implementerer modeller med både MP3-afspillere og digitalt kamera.

Philips Telekommunikation A/S

Som forudset kunne 2002 slet ikke leve op til de foregående års store investeringer i telekommunikationsudstyr. Markedet for PABC'er – dvs. det telefonsystem, som virksomhederne benytter op mod det offentlige net – faldt med godt 18%.

Ny distribution

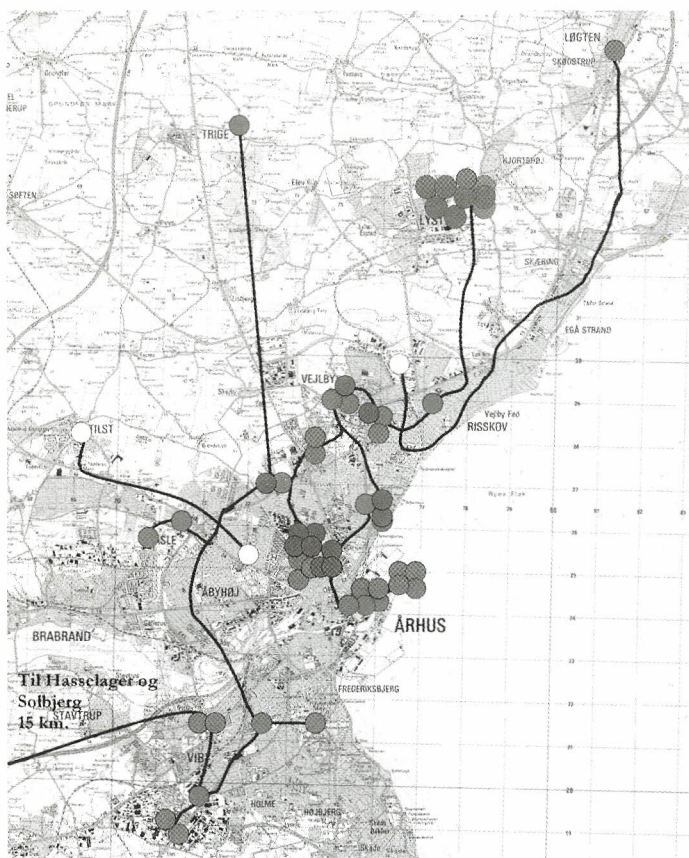
Som konsekvens af denne udvikling og på grund af det meget komplekse applikationsudstyr vi tilbyder, valgte Philips Telekommunikation at distribuere direkte til ca. 10 forhandlere. Efter 10 års nært og meget vellykket samarbejde med markedsføring af teleprodukter i Danmark er samarbejdet med Solar på dette område ophørt ved årets udgang.

Markedsudviklingen har nødvendiggjort et ændret distributionssystem inden for netop dette produktområde. Philips ønsker en endnu tættere kontakt til de respektive forhandlere og kompetencecentre fremover.

Support og service via CRM

Al support og service til direkte såvel som indirekte kunder håndteres nu direkte fra Frederikskaj. Et CRM-system blev indkøbt via Philips Stockholm, og efter behørig uddannelse blev det installeret af egne medarbejdere i afdelingen. Et helt fantastisk »redskab«. Faktisk er vi blevet så glade og tilfredse med dette CRM-system, at vi fremover også tager produktet med i den portefølje af produkter, som f.eks. betjener call centre.

For samme segment installerer og distribuerer Philips Telekommunikation en komplet familie af web-baserede data- og telefoniapplikationer, kaldet MyOffice@Net.



Modulært koncept

MyOffice@Net er et modulært applikationskoncept, som får pc og telefon til at smelte sammen. Selv den analoge telefon bliver fuldt integreret med skærmen på brugerens pc, hvor der både kan ringes fra, overvåge kollegaens telefon, dirigere voice-beskeders samt mail og meget andet. En utrolig pakke af applikationer, som både kan udnyttes af et IP-telefonanlæg eller et konventionelt Philips SOPHO 3000 telefonsystem.

8000 lokalnumre i Århus

I samarbejde med vores kompetence-center Ncore har vi leveret Danmarks største telefonanlæg til boligsektoren. Bolignet-Aarhus er en forening med det erklærede formål at skaffe den bedste og mest økonomisk forsvarlige data og telefoni til sine medlemmer. Løsningen for telefoni-delen er skabt i et rigtig tæt og godt samarbejde mellem det rådgivende ingeniørfirma Carl Bro, Ncore (for data og overvågning og installation) og Philips

Bolignet-Aarhus ventes at indeholde ca. 10.000 lokalnumre ved årets udgang og er bygget op med Philips telefonsystemer. Se også www.bnaa.dk.

IP-enabling, der smelter funktionerne fra begge verdener sammen.

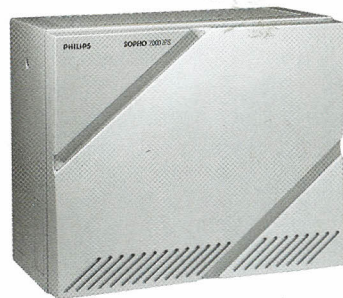
Og endelig vil vores nye serie SOPHO 2000 IPS give os et fantastisk produkt til netop det danske marked. Produktet er baseret på et samarbejde mellem NEC og Philips inden for business communication. IP-løsningen giver mulighed for både Peer to Peer samt TDM-kommunikation på samme system. Vel og mærke med ca. 400 funktioner. Det er der ikke mange konkurrenter – hvis nogen – der kan.

Johnny Frost

Telekommunikation (leverandør og projektering af telefoni-delen). Se i øvrigt omtalen af dette projekt i sidste nummer af Philiskopet.

Forventninger til 2003

Markedet vil stadig være præget af de store teleselskabers »nedture« - skal kunden vælge en IP-løsning eller den stabile og godt afprøvede TDM-teknik? Heldigvis kan vi tilbyde både-og: Vores kunder på SOPHO iS3000 kan udvide deres anlæg med en såkaldt



SOPHO 2000 IPS er et helt nyt telefonanlæg med hidtil ukendte muligheder og egner sig perfekt til det danske marked. Det er udviklet i samarbejde med NEC.



Philips Elapparat A/S

Endnu et godt år for Elapparat i 2002.

Det generelle marked for små elapparater voksede med 5% i 2002, men samtidig præsterede Elapparat at vokse med 12,6% dvs., at Philips tog markedsandele. Specielt inden for shaver vandt Elapparat markedsandele i det forgangne år.

Det nedenstående søjlediagram indikerer den flotte fremgang, hvor en rigtig god julehandel var afslutningen på et år, der i øvrigt var fyldt med store udfordringer, idet én af vores største kunder, Imerco, gik i betalingsstandsning.

stillinger, men det sværeste vil blive at undvære de kollegaer, som holder op. De vil virkelig blive savnet i afdelingen.

Bond event

Den 16. januar gik startskuddet på Bond-filmen »Die Another Day«, og selvfølgelig bruger Bond den nyeste Philishave Sensotec. Derfor havde Elapparat inviteret kunder til galapremiere i Imperial. Mr. Bond himself dukkede ikke op, men til gengæld var Imperial spækket med Bond Babes til stor glæde for specielt de mandlige tilskuere.

Hvordan vil det gå i 2003?

Forbrugernes negative forventninger til fremtiden pga. økon-



Elapparat dresset op til galapremieren på James Bond-filmen »Die Another Day«.

Ny stor Philishave tv-kampagne i april/maj!

Vi går snart i luften med endnu en ny, stor tv-kampagne, som sætter skarp fokus på Philishave Cool Skin og Philishave Sensotec. Kampagnen kører bredt på tv i uge 18/19 – og vi håber, at den vil trække mange kunder til butikkerne og sætte ekstra skub i efterspørgslen.

Blandt nyhederne er også 3-i-1 Satin Ice Optima epilatoren, som i nyt, lækkert design fjerner uønsket hårvækst let og næsten smertefrit. Is-elementet virker ganske enkelt ved, at nerverne lige under hudoverfladen »bedøves« et kort øjeblik, idet hårene trækkes ud med rod.

Nye shavere m.m. blev introduceret her i marts, og nye hårklypere, føntørre, stryge-

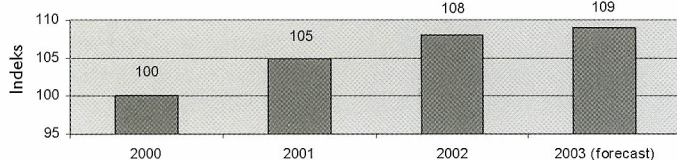
jern m.m. til september gør, at vi kommer til at stå styrket på markedet inden for personlig pleje og husholdning.

Lisbeth Sandager



Satin Ice Optima HP6455/00 giver flotte, glatte ben i 3-4 uger!

Omsætningen i indeks 2000-2003



Nordisk centralisering i DAP

2003 begyndte med orienteringen om implementeringen af de nye nordiske arbejds-gange indenfor alle områder af vores forretning: Salg, marketing, logistik samt controlling. I den forbindelse blev det meddelt, at disse fire jobfunktioner skal flyttes til Stockholm, som konsekvens af en nordisk centralisering fra 1. juli. Det bliver en proces der kræver om-

misk stagnation i omverdenen og internationale politiske usikkerheder kan desværre modificere forventningerne til 2003. Hvorvidt ovenstående vil smitte mærkbart af på markedet for små elapparater, er på nuværende tidspunkt svært at sige, men Elapparat vil kæmpe for at fastholde sine markedsandele, og med de aktiviteter og produktnyheder, som 2003 vil bringe, ser det meget lovende ud.

Generalforsamling i PAP

Fredag den 23. februar afholdt personaleforeningen PAP sin årlige generalforsamling.

Der var mødt 26 medlemmer op i kantinen, og Niels Pelle blev valgt til dirigent.

Rasmus Skov aflagde sin årsberetning, og han fortalte bl.a.

om hvilke arrangementer PAP havde afholdt i årets løb – der var clairvoyance, stand up i Comedy Zoo, pool party, rødvinssmagning og sidst men ikke mindst andespillet. Rasmus fortalte også om vores fredagsbar, som nu afholdes i vores nye lokaler (i glasburet på 4. sal ud mod Sydhavngade). Derefter blev PAP's regnskab fremlagt af Rasmus, da vores kasserer Karin Nielsen desværre

ikke var til stede. Efter kommentarer fra revisorerne Kurt Lind og Jette Qvist blev regnskabet godkendt.

Bestyrelsen – formanden Rasmus Skov, bestyrelsesmedlem Majbritt Ibbo og Marion Neele var på valg, da de alle har forladt os, men vi vil gerne takke dem for den store indsats i PAP's bestyrelse. Den nye bestyrelse, som blev valgt, ser ud som følgende:

Lulu Tøt (formand)
Karin Nielsen (kasserer)
Mark Jensen
Johnny Kofoed
Sune Kaj Harild
Christina Gullberg (suppleant)
Mette Rekve (suppleant)
Kurt Lind (revisor)
Jette Qvist (revisor)

Selve generalforsamlingen sluttede efter en times tid, og derefter var der vinssmagning af Cava-vine. Cava-vin er mousserende vin fra Spanien. Lars Nørgaard fra firmaet La Cava var mødt op med otte forskel-

PAP's generalforsamling fortsat...

lige mousserende vine, og vi fik en dybdegående forklaring på, hvordan vinen laves, og der var masser af spørgsmål til dette, som han svarede på. Vi har fået et godt tilbud fra La Cava, hvor du kan købe deres vine i deres butik til minus 15% – se mere på nettet under medarbejder-tilbud.

Som sædvanlig sluttede vi aftenen af med dejlig mad fra Thomas' køkken. Håber vi ses meget mere i det nye år til alle PAP's arrangementer!

Lulu Tøt



PVK's generalforsamling

**Tirsdag den 25. februar
holdt PVK
generalforsamling
i Philips Inn.**

55 medlemmer var mødt frem og havde en hyggelig eftermiddag. Det første indslag var dog det triste, at formanden kunne læse navnene op på de 11 medlemmer, som døde i 2002.

Derefter fik Niels Pelle ordet. Han var stand-in for Charlotte Thorsen og fortalte om de tiltag, der var sket på medarbejdersiden i løbet af 2002 og om nye ændringer i 2003, hvor Philips Danmark ændres mere i retning af et rent salgsselskab. Han kom også ind på hele koncernens resultat i 2002, hvor Philips opnåede et positivt driftsresultat men et væsentligt tab som følge af et fald i kursen på aktier, der var modtaget ved tidligere salg af aktiviteter.

Selve generalforsamlingen startede med valg af John Kreutzfeldt som dirigent, hvor

efter formanden berettede om det forløbne år. Han omtalte kort de arrangementer, PVK havde afholdt, hvorefter han kommenterede svarene på de spørgeskemaer, bestyrelsen havde sendt ud i efteråret 2002 for at pejle medlemmernes tilfredshed med arrangementerne.

Helt generelt var der stor tilfredshed, dog ville man gerne have ledsagere med ved forårs- og efterårsturene, også selv om de skulle betale et højt deltagerbidrag.

Kommentarer fra medlemmerne gik i høj grad på, at det skulle være nemt at komme til turenes mål med kollektiv transport – eller der skulle være arrangeret busser. Det sidste kan budgettet dårligt dække til andet end sommerturen. Det koster op mod 100 kr. pr. deltager. Ved sidste sommertur var vi dog sluppet med 50 kr., men den ene bus var ikke helt tip-top. Kassereren spurgte, om vi skulle gentage brugen af dette busselskab, og reaktionen var nærmest lige



mange for og imod. Det afhæng nok af, hvilken bus man tilfældigvis havde kørt med!

Efter beretningen forelagde kassereren Benny Mortensen regnskabet, som viste et mindre overskud trods det nedsatte tilskud fra Philips. PVK har jo været ude for den samme reduktion i tilskud som andre personaleforeninger. Benny kunne meddele, at tilskuddet reduceres yderligere i 2003, men foreslog uændret kontingent. Dette blev vedtaget – der må kompenseres med større deltagerbidrag fra dem, der er med på turene.

Der var ingen indkomne forslag, så vi kunne gå videre med

valgene. Keld Reenberg havde ønsket at træde ud efter seks år i bestyrelsen – heraf fire som formand. Han blev afløst af John Kreutzfeldt, mens Benny Mortensen blev genvalgt og fortsætter som kasserer.

Der blev nyvalgt to supplementer til bestyrelsen, Inga Dahm og Finn H. Nielsen. Ove Steinmetz blev genvalgt som revisor-suppleant.

Efter eventuelt kunne dirigenten afslutte generalforsamlingen med en tak for god ro og orden.

Så mange var ordene.

Venlig hilsen fra Swenn Poulsen

Nutid og fremtid for personaleafdelingen

2002 blev på flere måder et spændende år for os, og vi lancerede flere nye tiltag i Philips Danmark. Samtidig blev det også året, hvor jeg kom til at arbejde mere internationalt.

I 2002 købte Medico i Skandinavien 20% af min tid, fordi de gerne ville inddrage det menneskelige aspekt mere i den nordiske organisation. Det betød, at jeg blev en del af deres nordiske ledergruppe, hvilket blev en spændende og inspirerende udfordring for mig.

En af mine store opgaver blev her at forberede og træne lederne i ledelse under forandringer – også hvordan vi bedst muligt kan imødekomme medarbejdernes behov under en forandringsproces – idet Medico har undergået kæmpe forandringer:

- Implementering af SAP-projekt
- Etablering af nordiske back office-funktioner i København
- Opkøb af nye firmaer der skal integreres i Philips
- Flytning af call dispatch til Stockholm

Opgaver for den nordiske organisation

Jeg har desuden arbejdet 25% nordisk sidste år. Det har betydet, at min indsats i forbindelse med tiltag som disse er foregået ikke alene i Danmark men også i Finland, Norge og Sverige:

- Træning af Philips-ledere i at afholde Performance Appraisals
- Etablering af Nordic Development Center for Young Potentials i samarbejde med mine kolleger i Norden. Det er en form for Assessment Center, hvor kandidaterne i løbet af en dag gennemgår en række opgaver og derved bliver vurderet op imod Philips Leadership Competencies.

Introduktion af High Performance Sales Organisation og Philips-værdier

Dette relaterede sig til Philips' TOP-projekt – Towards One Philips, der handler om at finde synergier og besparelser ved på en inspirerende og entusiastisk måde at arbejde som ét Philips. Vi afholdt her en lederkonference og senere et seminar for sælgere og salgschefer på tværs af divisionerne.

I 2003 har vi så opgaven at følge det op, og Philips-værdi-

eme er langt fra implementeret endnu. Næste step er at få dem integreret i vores Performance Appraisal system. Det vil ske hen over foråret, hvor jeg vil invitere medarbejderne til et seminar og her gennemgå principperne for, hvordan det vil foregå.

2003 bringer flere forandringer

Året startede på en trist måde, idet DAP og Medico centraliserer funktioner i Stockholm, hvilket betyder, at vi mister ti stillinger i København og har måttet afskedige dygtige medarbejdere. Vi har derfor brugt de første par måneder i Personaleafdelingen til at hjælpe de opsagte medarbejdere, både med individuel rådgivning og med to jobsøgningskurser.

Også for Personaleafdelingen er 2003 et år, der bringer forandringer. Ved årsskiftet måtte vi tage afsked med Kristina Theakston, der afsluttede sit trainee-program og grundet besparelser ikke havde mulighed for at fortsætte. Halvdelen af mit eget job er nu internationalt, idet jeg arbejder for Philips i Holland med at etablere en europæisk rekrutteringsorganisation, som skal servicere alle Philips-selskaber i Europa.

Min rolle er her at sikre, at den struktur, vi beslutter, også



passer til de små lande. Jeg har medvirket til at ansætte de Philips-medarbejdere på de forskellige lokationer, som er Hamburg, Wien, Paris og Eindhoven, og det har været spændende at holde jobsamtaler hos Philips i disse byer. Norden vil blive serveret fra Hamburg og det vil være en svensk medarbejder, der skal tage sig af de nordiske lande – selvfølgelig med involvering af den lokale personaleafdeling.

Det er en udfordring at håndtere de lokale opgaver på 50% basis, og jeg vil fortsat bestrebe mig på at servicere divisionerne med høj kvalitet. Samtidig vil jeg gerne takke for den forståelse, jeg har fået fra både ledere og medarbejdere her i Philips Danmark.

Charlotte Thorsen

Philips-medarbejdere på glatis



Hen over vinteren har i alt 45 medarbejdere fra Lys, Medico, Elapparat og Tele deltaget i køretekniske kurser, som Personaleafdelingen havde arrangeret for primært kørende medarbejdere.

De i alt seks kurser foregik dels på Køreteknisk Anlæg nær Aalborg Lufthavn, dels på Køreteknisk Anlæg Toksværd i Sydsjælland. Her blev deltagerne udsat for ubehageligheder som slalommanøvrer med op til 60 km/t, katastrofeopbremsninger med og uden hjulblokade og bagvognsudskridninger – dels på glat og dels på normal vej-

belægning. På kurserne, som for det meste blev afholdt om lørdagen, var der således rige muligheder for at afprøve både egne og bilens grænser under kontrolerede forhold og under kyndig vejledning – og derved blive bedre til at tackle kritiske situationer i trafikken.

Kurset gav i øvrigt Johnny Frost fra Tele lejlighed til at opdage en specialitet ved Citroën C5: Den taber hjulkapslerne under voldsomme manøvrer (men de blev alle fundet igen).

Jannik Bo Rasmussen

Stress kan ikke undgås

Der tales meget ofte om stress for tiden – men hvad er det? Er det at have meget at lave? For meget at lave?

Stress kan være både positiv og negativ – enkelt udtrykt er stress organismens reaktion på enhver belastning, uanset om denne er en fornøjelse eller en plage. Derfor er stress absolut uundgåeligt i et vist omfang. Den positive stress er ikke skadelig og opstår f.eks., hvis vi er travlt optaget af en spændende arbejdsopgave, eller hvis vi dyrker sport for fornøjelsens skyld ... der er uendelig mange muligheder. I disse eksempler 'har vi hele os selv med' og tilstanden opleves som harmonisk.

Negativ stress...

...er derimod forbundet med at vi er i konflikt med os selv. På jobbet kan det hænge sammen med, at vi belaster os selv ud over, hvad vi egentlig synes, vi kan klare eller i hvert fald har lyst til. På den ene side har jeg lovet dette færdigt til i dag – på den anden side har jeg brug for en pause nu. Her er konflikten. Negativ stress er ubehagelig og kan skade helbredet, hvis det bliver for voldsomt.

Stresshormoner

Biologisk er der tale om en kompliceret reaktion, som skal sætte organismen i stand til at yde sit bedste. Kroppen aktiverer særlige dele af nervesystemet, frigiver stresshormoner og skruer op for nogle stofskifteprocesser, der frigør energi til muskler og hjerne. Det er jo praktisk nok, men desværre varer den gavnlige effekt ikke ved, og allerede efter en times tid hæmmer stresshormonet cortisol vores immunforsvar. Ved langvarig stress kommer flere skadelige virkninger til.

Symptomerne

Vi reagerer meget individuelt på stress, alt efter hvad der er den mest sårbare del af vores

eget »maskineri«. Her er nogle tegn på stress, som man selv kan observere:

- En generel følelse af irritabilitet eller nedtrykthed
- Hjertebanken
- Følelsesmæssig instabilitet, indre uro
- Koncentrationsbesvær
- Tendens til træthed og manglende livslyst
- Ubestemt angst – vi er bange men ved ikke rigtigt for hvad
- Tendens til at blive forskrækket ved f.eks. små lyde
- Søvnbesvær
- Fordøjelsesproblemer
- Tab af appetit – eller overdreven appetit
- Øget forbrug af kaffe, tobak eller alkohol
- Hyppige infektionssygdomme

...og hvad kan man så gøre?

For at nedsætte sin stress er det vigtigt at få sluppet af ind i mellem. Hvis du opdager, at du er stresset, er det på tide at stoppe op og foretage dig noget andet – det kan bare være ti minutters pause eller hvad som helst, som for dig fungerer som en behagelig afledning.

Og det er væsentligt at få sovet ordentligt om natten, ikke nødvendigvis i et bestemt antal timer men så længe du nu har behov for.

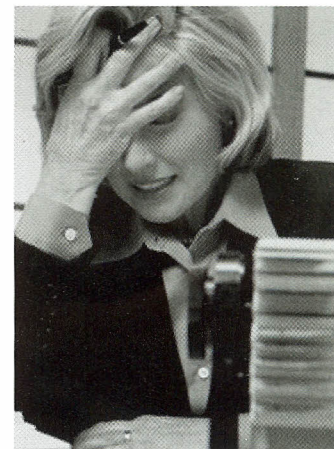
Arbejdsomt har det stor betydning, at man ikke hele tiden er bange for ikke at leve op til forventningerne. Hvis du er i tvivl, om du gør det, så tal med din leder om sagen – det sker ofte, at vi stiller større krav til os selv, end andre gør!

Husk at du selv kan sige til og fra over for tildeling af opgaver og ansvar. Selv om du hverken kan eller vil sige for meget fra, så har det stor psykologisk betydning at kunne gøre det. Hvis du synes det er svært, så tag ét skridt ad gangen og husk også at nyde de små sejre.

Især i disse tider med hjemme- og distancearbejde er det i øvrigt vigtigt, at du finder en grænse mellem arbejde og fritid (»Jeg skal lige tjekke min mail...«). For det er i fritiden, du

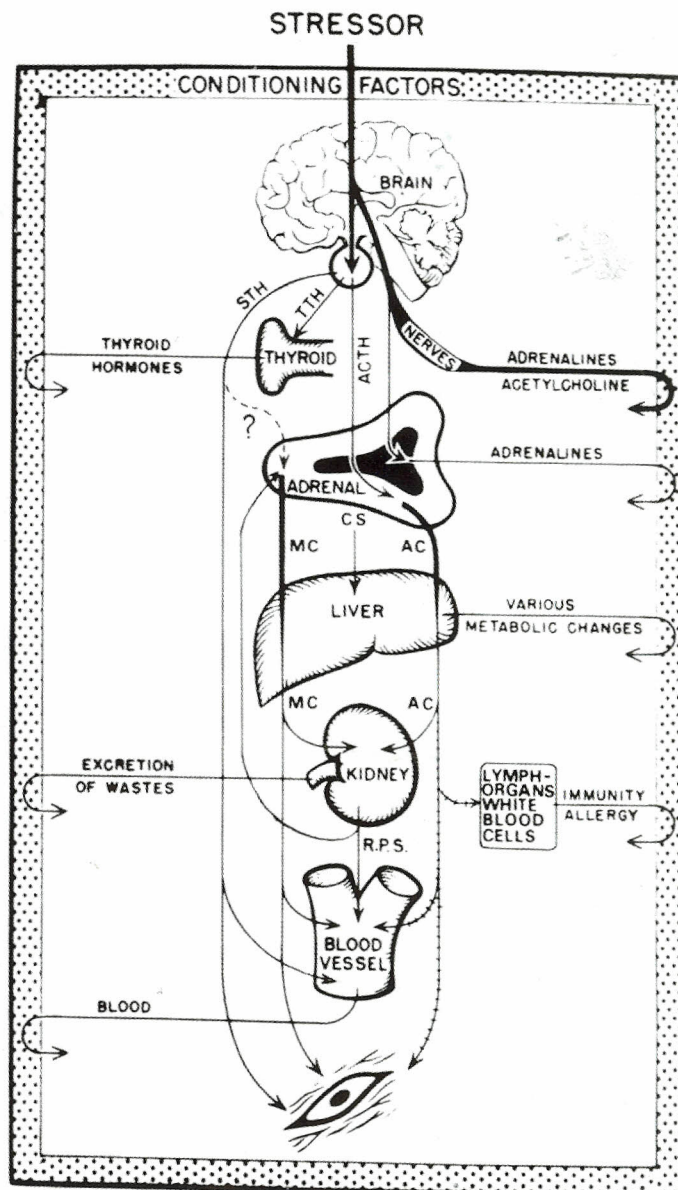
kan hente din energi i de perioder, hvor arbejdet er drøjt. Så selv om du måske også arbejder hjemmefra, bør du passe på, at fritiden ikke skrumper ind til – billedlig talt – at være små og store pauser i en 18-timers arbejdsdag. Hvis du ikke værner om de andre sider af dit liv, risikerer du, at dit liv ender med stort set kun at være arbejde. Og det kan hverken du eller Philips være tjent med i det lange løb!

Jannik Bo Rasmussen



Stress er ikke bare nervøs anspændelse men en kompliceret proces.

Som diagrammet antyder, omfatter processen hele organismen.



Philips-værdier i praksis

Test din viden om de fire værdier og vind en DVD-afspiller.

Hvor godt kender du de fire Philips-værdier? Og hvad betyder de egentlig, når du vil omsætte dem til daglig praksis? Vi har her lavet en quiz om Philips-værdierne, som går ud på at sammenligne forskellige udsagn om holdninger og handlinger. Det er langt fra en gættekonkurrence, idet opgaven i al sin enkelhed lyder:

For hver af værdierne er anført fem udsagn. Du skal nu tage stilling til, hvilke to af disse udsagn der passer bedst med den pågældende værdi.

Det er således ikke et spørgsmål om sort eller hvidt, og ethvert svar vil kunne diskuteres. Vi har i redaktionen omhyggeligt afstemt de svar, vi mener, er rigtige og vil begrunde vores bud, når vi offentliggør vinderen.

Marker dine 4 x 2 valg på det vedlagte svarkort, skriv dit navn og din afdeling og send kortet så vi har det senest

fredag den 11. april

Blandt alle rigtige løsninger trækker vi lod om en DVD-afspiller DVD763SA med 3D Surround.

Vi offentliggør vinderen sammen med de uddybede, rigtige svar på intranettet fra

tirsdag den 15. april

– og bringer de to svarene i næste nummer af Philiskopet.



Delight customers

- Vurdér om din indsats opfylder kundens behov.
- Prøv at forstå kundens synspunkter for at gøre vores produkter, service og fremgangsmåder bedre.
- Bevar en tovejskommunikation med kunderne.
- Prøv altid på at gøre kunden endnu mere tilfreds.

Hvilke to af disse udsagn er bedst i overensstemmelse med værdien:

1. Glæder dig over, at kunderne i forrige års undersøgelse fortalte, at de var tilfredse med jeres nye servicekoncept.
2. Ved nogenlunde hvordan de – interne eller eksterne – kunder bruger resultatet af dit arbejde.
3. Opfordrer direkte kunden til at sige sin mening på godt og ondt.
4. Er tilfreds med, at din arbejdsproces nu har fungeret uændret de sidste tre år.
5. Synes, at selv om din arbejdsproces har fungeret godt de sidste par år, må der være behov for at revidere den.



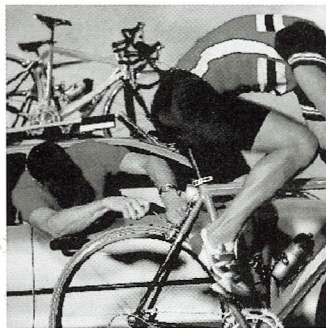
Deliver on commitments

- Samarbejd og opnå enighed om løfterne til opgaverne med klare og målbare normer.

- Gør det du lovede og til den aftalte tid.
- Sæt spørgsmålstegn til »sådan har vi altid gjort«.
- Informér løbende om fremgang.

Hvilke to af disse udsagn er bedst i overensstemmelse med værdien:

1. Fortæller kunden, at forsinkelsen ligger et andet sted i systemet.
2. Overvejer hvordan du vil gribe en ny opgave an, inden du undersøger, hvad du gjorde sidst, du var i en lignende situation.
3. Hvis du er i tvivl, løser du en opgave på den måde, du mener er rimelig og fornuftig.
4. Spørger din leder, hvordan hun/han vil have opgaven løst.
5. Løber kunden, at hun/han får den aftalte leverance inden for et par uger.



Develop people

- Hav mod til at tage imod nye udfordringer eller lære nye metoder.
- Modtag tilbagemelding med åbent sind og giv også selv ærlig og præcis tilbagemelding.
- Hjælp andre med at finde frem til løsninger ved at lytte til dem, spørge og i fællesskab undersøge mulighederne.
- Vær åben over for nye måder at gøre tingene på.

Hvilke to af disse udsagn er bedst i overensstemmelse med værdien:

1. Hvis du får kritik, har du straks svar på rede hånd.
2. Mener du kan lære noget af at være med i det, der sker.
3. Spørger dig selv, hvad du måske kunne have gjort anderledes.
4. Fortæller din kollega, at det er lettere at gøre det på den måde, du plejer.
5. Synes det er rart, at ændringerne ikke kommer til at berøre dig.



Depend on each other

- Tilstræb at forstå, erkende og bygge på andres ideer.
- Hjælp andre og bed om støtte for at kunne levere kvalitet.
- Sæt virksomhedens mål foran dine egne interesser.
- Vær altid åben og høflig i enhver kommunikation.

Hvilke to af disse udsagn er bedst i overensstemmelse med værdien:

1. Kan godt lide at komme med en ironisk kommentar til tingene.
2. Vil gerne til bunds i en uoverensstemmelse i afdelingen.
3. Overtager uden videre andres ideer som dine egne.
4. Mener du altid er den, der ved bedst om netop dit område.
5. Spørger en kollega, hvis du er i tvivl om, hvordan det skal gøres.

Jannik Bo Rasmussen

PHILISKOPET

udgives af
Philips Danmark AVS
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

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

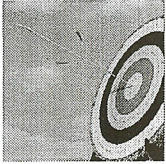
SVARKUPON

til konkurrencen på bagsiden (i PHILISKOPET nr. 1/2003)

Philips-værdier i praksis

Markér for hver af Philips-værdierne hvilke to af udsagnene du mener stemmer bedst overens med den pågældende værdi.

Dvs. for hver værdi skriver du to tal mellem 1 og 5.



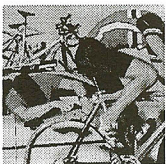
Delight customers

Numrene på de to udsagn er: _____ og _____



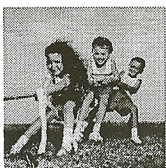
Deliver on commitments

Numrene på de to udsagn er: _____ og _____



Develop people

Numrene på de to udsagn er: _____ og _____



Depend on each other

Numrene på de to udsagn er: _____ og _____

Navn: _____

Afdeling/adresse: _____

Send kuponen til Philiskopet's redaktion, Frederikskaj så vi har den senest fredag den 11. april 2003