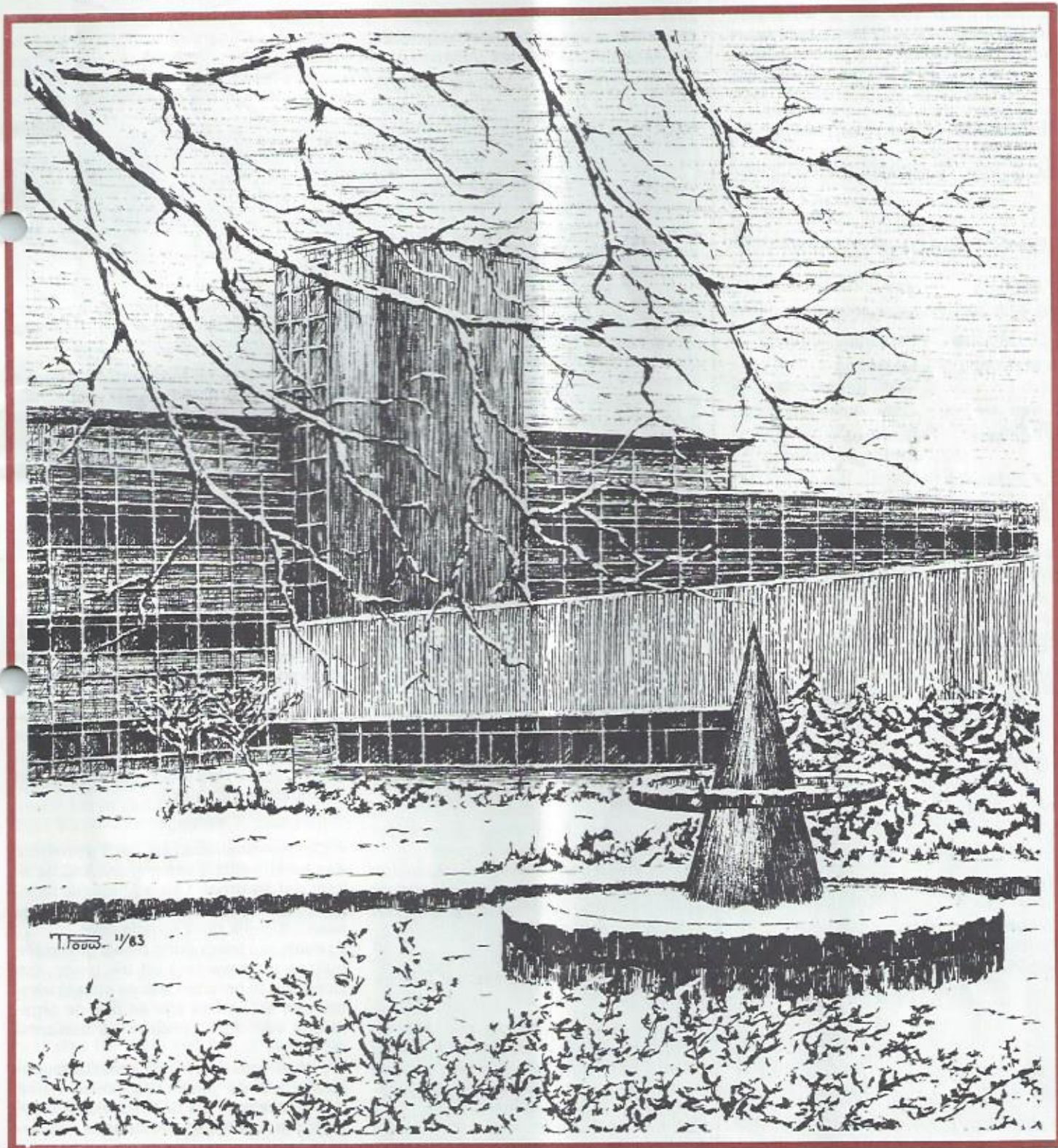


2

datist

5e jaargang, December 1983

Personeelsorgaan Philips Data Systems



Informele informatie voor de medewerkers van Philips Data Systems Apeldoorn en hun huisgenoten.

REDAKTIE

Mw. N. Vlas, Gebouw C, telefoon 2200

REDACTIE-ADVIESCOMMISSIE

T. Beetstra	- SSP
P.G.A. Burgers	- Marketing S.M.A.
P.C. Hölcher	- Personeelsafdeling
H. Makkinga	- Marketing Communications
G. van der Pol	- Ontwikkelingsleiding
P. Rijnierse	- Business and Strategic Planning
J.G. Scheurer	- Sociale Zaken
H.L. van Veen	- Project Support Group
A. Th. Visser	- Marketing Services IS/NA

TEKENINGEN

U. Slot

FOTO'S

Mw. N. Vlas

UITGAVE

Philips Data Systems Apeldoorn
Postbus 245
7300 AE Apeldoorn

Mocht u geen DATIST ontvangen hebben dan kunt u er een verkrijgen bij de redactie.

Er is weer een jaar bijna ten einde. 1984 staat voor de deur. En dat betekent een kerstnummer van de Datist.

Alle voorgaande jaren stond er een tekening van Ger Rozeboom op de voorpagina. Dit jaar niet. Ger was best bereid een plaatje te maken, maar feitelijk heeft hij het daar iets te druk voor. Sinds zijn vertrek gaan zijn schildersactiviteiten steeds meer van zijn tijd opslokken.

Daarom gaf hij de raad een iemand anders binnen Data Systems de kans te geven. En zo is het gekomen!

Tony Pouw tekent ook al jaren. Hij heeft ook steeds werk ingeleverd voor de Galerie Rozeboom (in de goede oude tijd). Hij vereeuwigde onze windwijzer in de lege vijver (het is immers winter) met een sneeuwlaagje erop om alles een beetje meer kerstfeest mee te geven.

Bovendien vindt u in dit nummer wat kerstachtigheden. Een paar recepten, die niet in de gewone bladen terug te vinden zijn en de geschiedenis van de Kerstkribbe. Daar is ook wat bijzonders bij te vinden. De illustrerende foto is van een kerstkribbe gemaakt door de Data Systems medewerker Koos Verhoog.

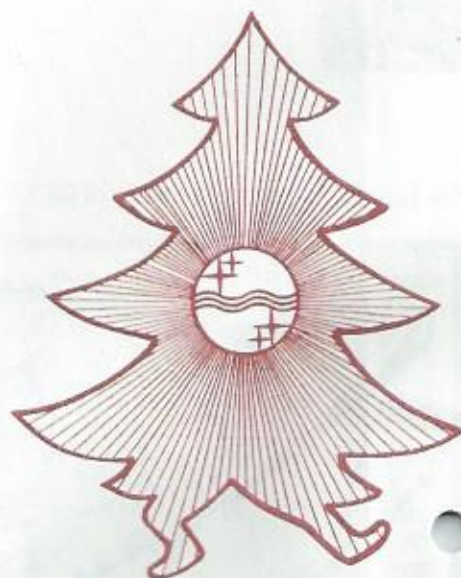
U zult vergeefs zoeken naar de rubriek "Even Serieus". De heer Scheurer heeft besloten daar mee te stoppen. Dat betekent niet, dat we voortaan geen bijdrage van hem meer kunnen verwachten.

Hij heeft beloofd over actuele onderwerpen van algemeen belang te zullen schrijven. Maar dan meer toegespitst op het onderwerp.

In dit nummer is de aftrap gegeven tot een aantal artikelen over Service. Dit eerste artikel is meer in algemene zin geschreven, de volgende zullen meer specifiek over een bepaalde activiteit binnen Service handelen.

Een vrij uitgebreid interview met onze heer Bindels is te vinden op het binnenblad.

Een nieuwe rubriek doet zijn intrede: Datistiek. De heer Hölcher is bereid daar in de komende nummers inhoud aan te geven. De nieuwtjes van wat algemene aard (die voorheen veelal in Even Serieus aan bod kwamen) zal hij op zijn geheel eigen wijze daarin belichten.



Er is veel gebeurd in de laatste maand. De Dicteergroep Wenen stuurde ons twee bewijzen daarvan.

En... in de afgelopen maand passeerden we bij het vaststellen van het voortschrijdend jaar gemiddelde een belangrijke grens.

Als dat geen goede tekenen zijn voor de gang van zaken in het komende jaar...!

Prettige roostervrije dagen toegewenst, gelukkig Kerstfeest en een voorspoedig Nieuwjaar.

Business Information

• De heer Pelgrom is weer terug voor halve dagen (en de uren waarmee hij d'halve dagen overschrijdt). We moeten voorlopig wat voorzichtig zijn teveel details op zijn bord te leggen. Hem kennen de gaat hij er dan ook wat aan doen, en daarin moeten we met z'n allen toch een verstandige weg kiezen.

• De heer Steenman zal per 1 december een functie elders aanvaarden. Dat betekent dat de groep Large Accounts tijdelijk zonder manager is. De heer Bindels neemt tijdelijk deze functie over. Er heeft een bespreking plaats gevonden met de medewerkers uit die groep, om zich erop te beraden wat de consequenties van dit vertrek zijn en hoe de organisatie van deze groep in de toekomst moet zijn.

We hopen daarover - gelijk met de mededeling over de gehele reorganisatie binnen marketing - als de besprekingen bevredigend verlopen, voldoende helderheid te kunnen geven.

Dikteren in Wenen

De Business Unit Desk Equipment zoals deze vanaf 1 juli 1982 in Wenen werkt.

In het jaar 1983 zijn op produktgebied goede resultaten geboekt. Op het gebied van de tafelapparatuur is een nieuw model ontwikkeld, dat zijn weerga niet kent. Er is een technisch systeem ontworpen, dat ten opzichte van zijn voorganger alles biedt wat eerst ontbrak. Met zodanig succes op de markt, dat in de zomer van 1983 het 100.000 ste apparaat van dit type van de band liep.



Het projektteam.

Het instellen van een projektteam dat verantwoordelijk is voor het produkt. Zo'n team bestaat uit een groep van gebiedsdeskundigen, kwaliteitsdeskundigen, werkvoorbereiders, produktiepersoneel enz. onder leiding van een projektcoördinator.

Op elektronisch gebied werd het fenomeen microprocessor ingevoerd. Voorts moest het apparaat voldoen aan EMC en ESD eisen. Om tegen de Japanse concurrentie te kunnen oproeien moest de toonkwaliteit worden opgevoerd.

Mechanisch werd een nieuwe loopwerktechnologie toegepast, plastic gespoten i.p.v. gebogen en gestampt blik. Alle overbrengingen werden gedaan met motoren i.p.v. met de veel luidruchtiger magneten, enz.

Het ontwerpen van een standaardapparaat was het doel van het projektteam. Een apparaat dat met de daarbij behorende accessoires uitgroeit tot een erg functioneel geheel.

Door het introduceren van een uniek geluidssysteem is een totaal nieuwe set

van koptelefoons en handmikrofoons ontwikkeld. Die zijn gebaseerd op het principe van geluidsoverdracht d.m.v. piczo plaatje.

Dit om binnen de beperkte ruimte, die beschikbaar is binnen een apparaat van geringe afmetingen, toch een goede toon van kwaliteit te kunnen weergeven. Voor het eerst is de bediening van de handmikrofoon in overeenstemming gebracht met die van een pocketmemo.

De reacties van de markt zijn enthousiast, ook mede door de goede afleverkwaliteit en een voorafbepaalde "Call rate", die in de praktijk ook zijn neerslag vindt in de service-ervaringen. Een apparaat van dit type is te zien in de toonzaal R-parterre.

Een tweede even noemenswaardige gebeurtenis vond in november plaats. Van de "pocketmemo" LFH0590 werd het 500.000 ste apparaat in een feestelijke bijeenkomst aan de Business Unit overgedragen. Ook dit apparaat is te zien in de toonzaal van R-parterre.

We hopen dat dit artikel als eerste van een serie over het reilen en zeilen van een stukje Data Systems in Wenen weerklank vindt.

Informatie over het efficiënt gebruik van dit soort apparaten wordt graag verstrekt.

*Flip Stegeman
Produkt Management
B.U. Desk Equipment*



LFH0590.

Wie is de heer Bindels?

De heer Bindels studeerde af als mijnbouwkundig ingenieur. Enkele jaren later vulde hij dit aan met een studie economie.

Hij is geboren in Nederlands Limburg. Hoewel hij slechts de eerste jaren van zijn leven (hij is nu 48 jaar) in Nederland doorbracht, spreekt hij goed Nederlands, met een zachte G, een Duits accent en wat zangerige effecten.

Voorlopig woont hij in Hotel "De Keizerskroon". Er is nog geen passend huis gevonden. Bovendien wil hij zijn twee kinderen niet midden in het schooljaar laten verhuizen. Hij werkt zo'n 12 uur per dag, om zich door de grote rijstebrijberg van werkzaamheden, die de eerste tijd op hem af komen, heen te eten.

Hoe belandde hij in de computerwereld?

Toen hij zijn mijnbouw studie beëindigde ging hem met de mijnen niet zo best en lagen daar voor hem geen kansen. Gedurende zijn studie werkte hij ongeveer een half jaar mee aan een wetenschappelijk onderzoek in Turkije, waar chromietlagen gelokaliseerd dienden te worden. De vele metingen en berekeningen, die daarmee gepaard gingen, maakten het gebruik van een computer noodzakelijk. Dat was zijn eerste kennismaking.

Voor het behalen van zijn ingenieurs "diplom" schreef hij een proefschrift, waarvoor hij een wetenschappelijk onderzoek verrichtte op basis van computerberekeningen. Dat was zijn tweede kennismaking.

Van twee instituten kreeg hij een aanbieding om aan de slag te gaan: doorgaan met het onderzoek in Turkije of - op basis van het arbeidsanalitisch werk, dat hij had verricht - Operation Research gaan doen. Hij besloot tot het laatste.

Operation Research kun je niet doen zonder de hulp van een computer.



Na drie jaar dit werk te hebben uitgevoerd, ging hij naar een echte computerfirma: Bull General Electric.

Hij begon daar als applicatie ingenieur. Tijdens zijn ingenieursstudie had hij geleerd problemen te analyseren om tot

een oplossing te komen. Deze vaardigheid, nog meer ontwikkeld in de tijd dat hij Operation Research werk deed, kwam hem goed van pas bij Bull G.E.

Binnen 5 jaar werd hem de top in Duitsland toevertrouwd: verantwoordelijk voor de gehele verkoop- en applicatie-activiteiten.

De heer Bindels zegt dat hij zijn snelle carrière niet alleen aan eigen kwaliteiten dankt, maar ook aan de wijze waarop zijn medewerkers hem hebben ondersteund. Belangrijk vindt hij daarbij: consistent zijn in het beleid en geloofwaardig zijn bij alles wat je zegt of doet. Hij is er zeker van dat het stellen van heel hoge eisen aan je medewerkers ze de kans geeft zich verder te ontplooiën en dat ze zo'n beleid best weten te waarderen, ook al voer je dat met strenge hand. Als men maar weet waar men aan toe is, dat is belangrijk!

Hij was voor Bull G.E. ook enige tijd in Amerika. De computeractiviteit van Bull G.E. werd toen echter overgenomen door Honeywell.

Terug in Europa werd hij betrokken bij de samenvoeging van General Electric en Honeywell. De totale werkintegratie kostte hem slechts drie maanden, hoewel er nog geruime tijd daarna proble-

men in de personele sfeer dienden te worden opgelost.

Zo'n integratie is echter dan pas rond, wanneer de belangrijkste problemen zijn opgelost. Dat duurt echter zo'n drie tot vier jaar!

Enige tijd later werd de computeractiviteit van Rank Xerox in deze nieuwe maatschappij geïntegreerd. Nog weer iets later werd in Frankrijk (na de Unidata periode!) de Compagnie Industrielle pour l'Informatique (C.I.I.) overgenomen door Honeywell Bull. Ook bij die integratie was de heer Bindels betrokken.

Na 1975 werd zijn werkterrein meer en meer internationaal. Hij werkte mee aan het introduceren van nieuwe produktlijnen in Europa. Altijd nog vanuit Duitsland werkend.

In 1978 stapte hij over naar het familiebedrijf Kienzle. Hij maakte daar deel uit van de Board of Management, met verantwoordelijkheid voor de wereldwijde planning, marketing en verkoop.

Kienzle voerde naast computers ook produkten zoals tachometers, parkeermeters, apparatuur voor geautomatiseerde pompstations e.d. Kienzle was een van de eerste maatschappijen, die werkten met microcomputer chips.

Kienzle wilde binnen de planningperiode komen tot een omzet van 1 miljard. Dat is niet meer te financieren uit een familiebedrijf, met name als de activiteit zich concentreert op technologisch hoogwaardige produkten. Men zocht dus naar een partner. Die partner werd Mannesmann.

Bindels is al lang in contact met Philips. Reeds eerder was er sprake van een mogelijke benoeming in een functie bij Philips. Mannesmann vroeg hem echter nog te blijven (hij kreeg een kontrakt tot 1986). Hij was bij deze firma verantwoordelijk voor de gehele computer division. Toen Philips hem onlangs opnieuw benaderde besloot hij de knoop door te hakken. In 1983 vertrok de heer Bindels naar Philips.

In de vier maanden die hij inmiddels bij Data Systems is, heeft hij prioriteit gegeven aan het produktmarktbeleid. Hij heeft daarvoor een plan opgezet en is hard bezig dat uit te voeren.

Als je, zo zegt de heer Bindels, een goed en duidelijk produktbeleid voert, heb je

veel kans dat de mensen, die daarmee moeten werken, sterk gemotiveerd aan de gang gaan.

Er doen zich nog problemen voor, omdat de gehele organisatievernieuwing die heeft plaats gehad, nog beter in de rit moet worden gezet. Op enkele producten maken we nog verlies. We weten heel goed hoe we dit moeten ombuigen naar betere resultaten. Er moet echter nog heel wat gedaan worden voor dat zover is.

Allereerst zullen mensen die gewend zijn in aparte hokjes te werken meer integraal moeten gaan werken en denken. Dat is een noodzaak!

De cultuur binnen het Philips concern is een andere dan die welke je in een puur computerbedrijf vindt. Binnen het laatste zijn eenvoudige (doorzichtige) organisatie lijnen.

Bij Philips met zijn diverse matrices is de organisatie vrij ingewikkeld. Dat levert ons enkele nadelen op ten opzichte van die andere computerbedrijven. Een ingewikkelde organisatie is vrijwel altijd ook duur.

Dat is dan ook een van onze belangrijkste taken: het vereenvoudigen van onze organisatie. Die moet helder en doorzichtig worden, zodat iedereen weet wat hem/haar te doen staat. Een tweede doelstelling is daarbij de verbetering van de communicatie. Het een kan niet zonder het ander.

De nationale produkt-markt policy van onze verkooporganisaties zal meer in lijn worden gebracht met de strategie van de produktdivisie dan met historisch gegroeide voorkeur voor het produkt dat in een nationale organisatie wordt gemaakt (Duitsland met het Eiserfeld-produkt en Zweden met bankterminals). Dit alles zal niet binnen korte tijd gerealiseerd kunnen worden. Het is echter wel van belang dat een en ander zo snel mogelijk van de grond komt.

Er is nu al duidelijk dat we de goede kant op gaan. De randvoorwaarden zijn er! De plannen zijn er, het beleid wordt uitgevoerd en doorgegeven aan landen, nu is het aan ons om te bewijzen dat we ze ook waar kunnen maken. Daarom zullen we ook een aantal jaren op deze wijze moeten blijven werken en niet meer na enige tijd van de ingeslagen weg afwijken!



Ook zullen we nog een aantal mensen met de nodige kennis en ervaring binnen moeten halen om betere resultaten te bereiken.

We willen het grootste deel van onze omzet in de toekomst halen bij de grote klanten (tot nu toe was dat net andersom). De heer Bindels is optimistisch over het bereiken van de gewenste resultaten. Er zijn hier heel wat goede mensen met zeer veel capaciteiten hard aan die zaken bezig.

De heer Bindels is vol lof over de wijze, waarop hij is ontvangen door zijn collega's en naaste medewerkers, maar ook door alle andere mensen waarmee hij in de laatste maanden in aanraking is geweest.

Binnen Philips is (in positieve zin) meer aan de gang dan hij zich voor zijn indiensttreding realiseerde. Anderzijds had hij nooit gedacht dat een organisatie zo ingewikkeld kon zijn.

We moeten er bij een verbetering echter wel voor zorgen, zegt de heer Bindels, dat we niet teveel voor te lange perioden de taken vastnagelen. De mensen moeten flexibel en mobiel blijven. De computerindustrie ontwikkelt zich snel en is zich steeds weer aan het vernieuwen. Aan dat proces moeten we ons altijd, snel

en goed, kunnen aanpassen! We moeten niet alleen **reageren** op wat er om ons heen gebeurt, maar ook een **ageren** / op kop lopen.

Kijkend naar Office Automation is dat het gebied waar Philips alle voorwaarden meebrengt om succesvol te zijn. We kunnen veel completer op de markt komen dan vele anderen! Philips heeft producten die anderen niet hebben.

We hebben over de hele wereld marktorganisaties (en dat kan ook niet iedereen zeggen).

Kortom voor Philips Data Systems liggen de kansen voor het grijpen. Het gaat er nu om dat we allemaal in één richting samenwerken om die kansen effectief te benutten.



Business Information

• We hebben een bespreking gehad met onze adoptieschool (het Christelijk Lyceum). Vier docenten hebben gesproken met onze kontaktpersonen, de heren De Bekker, Boluyt, Callens en Verhagen. Tijdens dat geprek zijn allerlei ideeetjes voor onderlinge hulp en inspiratie geuit, die we het komende jaar in praktijk hopen te brengen.

• 20 december is er in Eindhoven een meeting voor gepensioneerde hoofdstafleden van Philips.

Op deze bijeenkomst, waar ongeveer 400 mensen worden verwacht, zal Data Systems zich presenteren. Deze presentatie wordt zorgvuldig voorbereid, zodat we daar goed voor de dag kunnen komen.

Service, wat is dat?

Service is een produkt. Dat is niet de verklaring die in Van Dale's woordenboek voorkomt. Daarin staan geheel andere betekenissen. Bijvoorbeeld dat het een mannelijk Engels woord is. Dat service de eerste slag bij het tennisspel is of de bediening van klanten in een hotel of het leveren van diensten aan klanten door een bedrijf. De laatste betekenis is het die wij hanteren. Al is het zeker ook waar dat een goede service de eerste (winnende) slag kan betekenen in het spel met onze concurrenten.



wordt daarom ook verkocht; bij het afsluiten van het verkoopkontraat van de systemen wordt gelijktijdig een service kontraat afgesloten.

En... service is een produkt dat goed wordt omgezet en zelfs zeer profijtelijk is voor Data Systems.

Maar wat houdt service voor ons in? Allereerst zijn we verantwoordelijk voor de installatie bij de klant. Ter plaatse wordt het systeem getest op goed functioneren. Daarbij bieden we de gelegenheid aan de klant om personeelsleden op te laten leiden voor het gebruik van het systeem. Dit is het deel van de service dat Philips automatisch aan de klant als ondersteuning levert.

Maar als het systeem in gebruik is genomen kan er op een bepaald moment toch wat mis gaan. Is er iets aan de hand, dan



kunnen we direkt reageren. Ook dankzij het integrale Service Informatie Systeem (ISIS), dat al bij veel service centra in gebruik is. Dit systeem houdt ons doorlopend in beeld met alle service werkzaamheden en draagt zorg voor een snelle reaktie als de klant die nodig heeft.

Tot nu toe hebben we het alleen gehad over bedrijfsklaar maken en opheffen

Als we het over onze produkten hebben, denken we direkt aan P3000 / P4000 / P5000 / PTS 6000 / P7000 systemen en meestal alleen nog maar aan de hardware: de apparatuur, het grijpbare.

Maar er is meer. Met alleen een apparaat, met alle toeters en bellen eraan, kun je slecht uit de voeten. Een heel pakket van programma's helpt wel om met die hardware iets te doen. Maar toch ben je er dan nog niet. Keurig verpakt, echter niet in een geheel, wordt de apparatuur bij je afgeleverd.

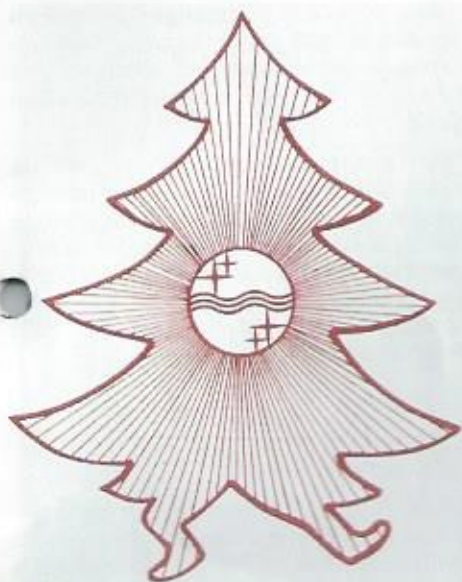
Wat nu? Hoe sluit je een en ander aan? Wat past op wat?

Gelukkig voeren we nog een "produkt":

SERVICE

Een aparte groep van mensen is belast met de levering van service aan onze klanten. Service in de vorm van installatie, preventief en korrektief onderhoud. Daaraan zijn kosten verbonden: personeelskosten om te beginnen, z.g.n. voorrijkosten, gereedschap moet er zijn en materialen. Die kosten zijn zodanig dat de dienstverlening niet gratis kan zijn. Dat is geen bezwaar. De klant is bereid voor een goede service rond de door hem gekozen apparatuur te betalen. Service





van storingen. Maar... het is vanzelfsprekend veel beter om te voorkomen dan te genezen. Heeft de klant een onderhoudskontraakt afgesloten, dan is het veelal niet nodig een noodkreet te slaken. Dan komt de service engineer op geregelde tijden langs, controleert of alles goed is en verwisselt die onderdelen die aan vervanging toe zijn, zonder dat de klant zich van een fout bewust is.

Er is - tenslotte - nog een aspekt aan onze serviceverlening. Tijdens de onderhoudsbeurten of de reparaties die we aan de diverse systemen verrichten, constateren we kleine en grote, belangrijke en minder belangrijke mankementen en herstellen die.

Maar... vanzelfsprekend zou het beter zijn als al die dingen niet waren voorgevallen. Immers... dat is pas kwaliteit!

We zullen die mankementen wel nooit voor 100% kunnen weren, maar we kunnen er wel ons best voor doen. Via het al eerder genoemde programma ISIS komt alle informatie over de verleende service bij ons binnen. Welke fout er is opgetreden, welke systemen het betreft, aan welk deel van het systeem gewerkt is, welke onderdelen zijn vervangen. Aan de hand van die gegevens kunnen we proberen in de toekomst soortgelijke problemen te voorkomen.



Wie zijn er bij onze serviceverlening betrokken?

Zeer veel mensen, de centrale figuur is daarbij de Service engineer in het veld. Daar draait feitelijk alles om. Na de verkoop van het systeem is dit de man die Philips Data Systems vertegenwoordigt bij de klant. Hij is het "gezicht" dat de klant van Philips te zien krijgt.

Hij heeft een grondige kennis van het systeem, zodat hij de klant kan begeleiden bij het gebruik ervan. Hij luistert naar zijn problemen, adviseert hem, wijst hem op het gebruik van handige accessoires en verricht het noodzakelijke onderhoud aan de apparatuur.

Over alles wat daar aan vast zit vertellen we de volgende keer meer.



Winstgevende Dataprocessing

Lamminaho optimaliseerde het magazijn en de orderafhandeling

(door Lauri Karvonen, Finland).

Het probleem van een grossier in fietsen is het voorspellen van de verkoop. De producten worden vroeg besteld en het is belangrijk, dat ze niet midden in het verkoopseizoen uitverkocht raken, maar dat ze aan de andere kant ook niet onnodig lang in het magazijn liggen.

De zojuist in een nieuwe ruimte in Vantaa getrokken N.V. Lamminaho is van mening dat het nieuwe dataprocessingsysteem dat zij heeft ingevoerd, heeft geholpen bij het oplossen van deze problemen. Ook het innen van openstaande facturen versnelde aanzienlijk.

Lamminaho importeert complete fietsen, maar vooral (meer dan 3000 soorten) onderdelen, die besteld worden over de gehele wereld, echter voornamelijk uit Europa en Azië.

De firma staat vooral bekend als importeur van speciale reserve-onderdelen.

Het geïntegreerde dataprocessingsysteem werd een paar jaar geleden door de firma ineens in zijn geheel in gebruik genomen. Daarvoor had men slechts ervaring met de Taylorix boekhoudmachine. Voor men op een nieuw systeem overging werden gedurende acht maanden systematisch onderzoeken gedaan en plannings gemaakt.

Voor de hardware viel de keus op Philips P4200, met daarbij het gebruiksklare programma, waarin de wensen van de klant verwerkt waren.

Toen Lamminaho begin april 1981 dit systeem in gebruik nam, was hij de eerste firma in Finland, die dit volkomen geïntegreerde Philips systeem in gebruik nam. Dat gaf overigens niet veel problemen, verzekert de administrateur Kirmo Arala. De dataprocessing omvat nu de facturering, het debiteuren- en krediteurenbestand, de boekhouding en de magazijnregistratie.

Het gaat hier om betrekkelijke grote hoeveelheden informatie. Zo zijn er in de magazijnboekhouding per produkt 50 verschillende kenmerken opgeslagen, zoals o.a. gegevens over de omzet van het vorig jaar en kritieke punten in de voorraadcijfers.

Je kunt ook aan de weet komen wanneer een produkt het laatst verkocht is, wat de laatste keer is dat het magazijn is aangevuld en in welke hoeveelheden. Op dezelfde manier is er per klant basisinformatie opgeslagen die meer dan 30 verschillende gegevens bevat over die klant.

Ook besparing in de personeelsuitgaven.

"Dataprocessing is niet anders dan een gereedschap. Men moet weten hoe dat te gebruiken, en de erbij horende papierstroom binnen de firma moet in orde zijn. Bovendien moet het personeel worden opgeleid zodat het begrijpt wat het doet," zegt Arala.

Bij het gebruiken van dataprocessing is misschien wel het grootste probleem dat de fabrikanten van de apparatuur kant en klare pakketten verkopen, terwijl de klant graag aan de hand genomen wenst te worden bij de ingebruikneming ervan.

In de praktijk gebeurt het echter vaak zo: de verkoper vertelt slechts hoe de bediening is, al het andere moet de klant zelf uitzoeken.

Als dataprocessing eenmaal goed functioneert dan is het werk sneller te verrichten en minder arbeidsintensief, waardoor minder mensen op dit werk hoeven te worden ingeschakeld.

Produktinformatie als doel.

Bij het overschakelen op dataprocessing stelde Lamminaho zichzelf duidelijke doelstellingen. Het probleem van de grossier was om informatie te krijgen per produkt, ofwel... voorraad informatie, waarbij men de magazijnvoorraadadministratie op een zo hoog mogelijk peil wilde brengen.

"Omdat we in principe éénmaal per jaar bestellen, ver vooruit, is het slechts zelden mogelijk om later nog deze bestelling aan te passen, als blijkt dat de opgegeven order niet juist is geweest. Dit komt vooral, omdat wij met buitenlandse leveranciers te maken hebben," aldus weer Arala.

"Het was een van onze doelstellingen, dat we uit de basisgegevens van de ma-

gazijnregistratie zodanige informatie konden krijgen dat het produkt niet halverwege het seizoen uit voorraad was en aan het eind van de rit niet kon blijken dat er teveel was."

"Een ander punt was dat we met de hand niet langer in staat waren aanmaningen te versturen. Er bleef niet genoeg tijd over om renterekeningen te schrijven. De omloopsnelheid van de debiteurenrekeningen is op radikale wijze verbeterd met dit nieuwe systeem," zegt Arala pijnlijk.

De beschikbaarheid van de informatie verbeterde.

"Ook de beschikbaarheid van de informatie in zijn algemeenheid verbeterde. We hebben verkopers op provisie-basis en het opstellen van de provisieoverzichten was altijd een moeizaam werk.

Halverwege het seizoen wisten we niet hoe de rentabiliteit zich ontwikkelde, hoe de kosten eruit zagen enz. Dat alles is aanzienlijk verbeterd."

Arala moet toegeven dat het overgaan op een nieuw systeem ook besparingen geeft op personeelskosten: "Zonder het huidige systeem zouden wij onze omzet van de afgelopen twee jaar niet op het huidige niveau gebracht kunnen hebben met het aantal personen dat we nu in dienst hebben."

Men is bij Lamminaho van plan het dataprocessing systeem nog uit te breiden.

"We nemen een nieuw dataprocessing gebied in gebruik, waarin we uitgaan van de orderverwerking. Met andere woorden: elke verkoper en ook de administratie krijgt een dataprocessing terminal met behulp waarvan een verzendlijst is te genereren, die direkt op het magnetisch geheugen wordt vastgelegd.

Elk produkt heeft zijn plaats op de plank. De computer sorteert de produkten op plankvolgorde voordat de verzendlijst wordt uitgeschreven. Daardoor is het verzamelen vanuit het magazijn aanzienlijk eenvoudiger."

Kortom bij Lamminaho is men zeer tevreden over het P4200 systeem en zijn mogelijkheden.

Internat. Software Support Conferentie



Om de software support activiteiten van zowel SSS als de landen organisaties op elkaar af te stemmen en ervaringen uit te wisselen, zijn op 29 en 30 november j.l., software managers uit alle West-Europese landen in Apeldoorn bijeen geweest op een internationale "Software Support Conference", die georganiseerd werd door SSS.

In de inleiding van de heer Bindels werd het belang van software support binnen de Data Systems activiteit onderstreept.

Stroop niet alleen uw mouwen maar ook uw broekspijpen op als uw arbeid dat noodzakelijk maakt.

Ieder hoofd heeft zijn eigen hoofdpijn.

Dat de succesvol verlopen conferentie voorzien heeft in een behoefte blijkt uit de unaniem genomen beslissing om in het najaar van 1984 weer een "Software Support Conference" te houden.



Nieuwe cursus E(erste) H(ulp) B(ij) O(ngevallen)

In januari start een nieuwe cursus EHBO. Deze is bedoeld om het aantal bedrijfs-EHBO-ers weer op het gewenste peil te brengen.



Doel van de EHBO-organisatie: Waar ongevallen (of akute ziekten) kunnen voorkomen, moet deskundige hulp kunnen worden geboden. Daar bij vele ongevallen het resultaat van de geboden hulp in grote mate afhankelijk is van de tijd, die verloopt tussen ongeval en hulpverlening, is de aanwezigheid in het bedrijf van een voldoende aantal goed opgeleide EHBO-ers noodzakelijk.

De EHBO-opleiding en -nascholing staat onder toezicht en verantwoording van de bedrijfsarts.

De nieuwe cursus wordt in bedrijfstijd gegeven gedurende 18 weken op woensdagmiddag van 15.00 - 17.00 uur. Hierbij wordt opgeleid voor het examen voor het erkende EHBO-diploma van het Oranje Kruis.

Om het diploma geldig te houden dient men per jaar 8 nascholingslessen bij te wonen, die ook in bedrijfstijd worden gegeven. Een en ander is geregeld volgens RAV 403 en BXV-blad 0-3.

Hierbij roep ik een ieder, die hiervoor belangstelling heeft, op zich bij de opleider, de heer C. Kapel, toestel 2888, op te geven. Deze kan ook verdere inlichtingen geven.

A. Broekman, bedrijfsarts

Aktiviteitenagenda Personeelsver.

Bowling/koud buffet in Alambic	17-2-'84
Bezoek Huishoudbeurs	15-4-'84
18e Prestatieloop	17-4-'84
Bridgetoern. Philips Nijmegen	17-4-'84
Spring-Cup Volleybaltoern.	7 en 4-6-'84

Communicatieverbetering

(Nieuwe telefooncentrale).

Ongeveer een jaar geleden zijn we gestart met de eerste gesprekken tussen de PTT, Data Systems en Eindhoven betreffende de vervanging van de 20 jaar oude telefooncentrale door een semi-elektronische.

Nadat eind maart 1983 een intentieverklaring door Philips is getekend voor het bestellen van een nieuwe installatie bij de PTT, hebben in het eerste halfjaar een aantal interviews plaats gehad met afdelingschefs. Het doel hiervan was: na te gaan hoe de nieuwe centrale kwa functies zou moeten worden uitgerust om zo goed mogelijk te voldoen aan wat er bij Data Systems aan "telefooncommunicatie" nodig is.

De nieuwe centrale is uitgerust met een aantal **funkties** die niet alleen een communicatieverbetering, maar ook een communicatieversnelling met zich mee zal brengen.

Funkties:

- Alle telefoontoestellen worden uitgevoerd met druktoetsen.
- We worden beter bereikbaar, doordat men van buitenaf rechtstreeks kan kiezen zonder tussenkomst van de telefonisten.
- Verkort kiezen behoort tot de mogelijkheden. Dit is vooral van belang voor medewerkers, die regelmatig dezelfde mensen (buiten) moeten bellen. Het ligt in de bedoeling zoveel mogelijk "externe" telefoonnummers in het "verkort kiezen" op te nemen, zodat vrijwel alle contacten tussen Data Systems en "buiten" via "verkorte" nummers bereikbaar zijn.
- Doorschakelmogelijkheid van eigen toestelnummer naar een ander toestelnummer, indien men bijvoorbeeld een dringend gesprek verwacht en niet op de eigen plaats kan blijven (follow me).
- Automatisch doorschakelen naar een ander toestelnummer, indien de oproepene niet antwoordt.
- Het is tevens mogelijk bij verhuizing de "verplaatste" telefoonnummers te wijzigen via de centrale: er worden dus geen toestellen meer verplaatst!



- Een kostenregistratiesysteem behoort eveneens tot de mogelijkheden, zodat maandelijks de totale gesprekkosten per afdeling worden doorbelast.

In de komende maanden (december 1983, januari/februari 1984) zullen gesprekken plaats hebben om - in overleg met de afdelingsleiding - te bepalen welke functies op welke plaatsen noodzakelijk en nuttig zijn.

Hiertoe vragen we van de afdeling informatie met betrekking tot de huidige situatie; zodat daarmee een voorstel kan worden gedaan voor de nieuwe situatie.

In januari 1984 zal met de plaatsing van de centrale (apparatuur) worden begonnen; het aanbrengen van de functies per toestel gebeurt in de maanden februari en maart, zodat we in april kunnen overschakelen op de nieuwe centrale.

Voor ongeveer 90% van de toestelgebruikers blijft het toestelnummer gelijk. Om technische redenen heeft de PTT een aantal nummers nodig waardoor een aantal toestelgebruikers een nieuw nummer krijgt.

Voor uw "externe" relaties bent u in april 1984 rechtstreeks bereikbaar onder nummer

43

(hier vult u uw eigen nummer in).

De 4 en de 3 zijn de eerste twee cijfers van ons dan geldende nieuwe telefoonnummer

43 91 11

In maart 1984 zullen we u - middels een introductie programma - op de hoogte brengen van het bedienen van de nieuwe toestellen en de daaraan aangebrachte functies.

C. Mourik

Persbericht van Philips in Zürich

Computer spreekt moedertaal.

Beginnend bij de bron tot aan de monding van de Rijn staan Philips Computers bij diverse gemeentes opgesteld, die de burgerij in de moedertaal bedienen. De rivier ontspringt in Zwitserland, stroomt rakelings langs Oostenrijk, door Duitsland en Frankrijk tot hij bij Hoek van Holland (als Lek) in de Noordzee uitmondt. In al die landen worden al sinds jaren in veel gemeentediensten Philips computers ingezet en hebben contact met de burgerij in Duits, Frans en Nederlands.

Het laatste gat in die talenstroom langd de loop van de Rijn is dit jaar gedicht. In de gemeente Tujetsch, daar waar de Rijn ontspringt en van het Gotthardmassief in het voorste Rijn dal stroomt, heeft de gemeente een P4000 ingezet, die Retoromaans "spreekt".

In de hoofdplaats binnen de gemeente Tujetsch, het bekende zomer- en winterkuuroord Sedrun, werkt de P4000 met het applicatiepakket GEORG (GEMEENTE ORGANISATIE), die de burgerij bedient in de Retoromaanse taal, ja zelfs in het dialect van de streek: het Romonts Sur-silvan!

Aangezien het GEORG-programma zich in Zwitserland wel bijzonder begaafd toont op het gebied van de talen - het programma is er in de vier landstalen en kan tot 6 extra talen worden uitgebreid - is een toekomstige overgang op het nieuwe standaardromaans geen enkel probleem.

Personeelsmutaties

In de periode van 1-1-1983 tot 1-12-1983 hebben de volgende personeelsmutaties plaats gehad:

Stand 1-11-'83	Bij	Af	Stand 1-12-'83
930	4	18	916

Oké, oké! Het is absurd om elke dag naar kantoor te gaan, maar we kunnen toch niet allemaal van lege melkflessen leven.
Hans Ferrée.

Philips in de pers

Artikelenreeks over Philips in "De Tijd".

In de achtereenvolgende nummers van 7, 14, 21 en 28 oktober 1983 van het weekblad "De Tijd" is uitgebreid over het Philips concern geschreven onder de titel "Philips, een reus valt aan!".

Ton Oostveen schreef deze artikelen na gesprekken met de heren Heessels (RvB), Jeelof (RvB), v.d. Klugt (RvB), Bruynes (NAPC), Prof. Teulings, v.d. Veen (FNV), van Os (Unie B.L.H.P.), Otten (RvB/NPB) en tot slot de president de heer Dekker.

Enkele opmerkelijke uitspraken van bovengenoemde heren:

"De wereld van de toekomst is de wereld van de chip. In de wereld van de chips neemt Philips een belangrijke positie in. Philips zal dus ook belangrijk zijn in de toekomst. Zo eenvoudig is dat!"

(L. Heessels)

"Philips is topleader in researchactiviteiten. Het Natuurkundig Laboratorium in Waalre kent niet of nauwelijks zijn weerga. Maar voor alle prachtprodukten die de Philips-wetenschappers bedenken biedt Europa geen, althans onvoldoende, althans een door nationale grenzen veel te veel versnipperde markt."

(Ton Oostveen)

"Bij het verwerven van een goede marktpositie komt het ons erg te pas dat Philips in alle Europese landen zo'n sterke marktorganisatie heeft. Dat is de voortdurende paradox in ons bedrijf: ons netwerk van zelfstandige nationale organisaties is lastiger te hanteren dan een ongedeelde organisatie. Maar al die aparte organisaties versterken wel onze penetratiemogelijkheid op de afzonderlijke markten."

(G. Jeelof)

"Ons hele beleid wordt steeds meer gekenmerkt door een globaal approach. De wereld is een dorp geworden. Wil je in dat dorp de race om de klant leiden, dan moet je sterk zijn in elke wijk waar ook je konkurrent sterk is. We nemen een sterke positie in op de Amerikaanse markt, we zullen vechten voor ons Europees aandeel en we penetreren in de bijna ondoordringbare Japanse thuismarkt."

(C. van der Klugt)

"De elektronische wereld kent geen lokale of regionale sectoren van belang meer. Hier zijn mondiale systeemgevechten tussen een handjevol mededingers

aan de orde. Om daaraan mee te doen heb je wereldposities nodig. In die strijd speelt de NAPC (North American Philips Corporation) een rol in volstrekte samenwerking met de concernleiding. Het concern, dat zijn we met z'n allen!"

(C. Bruynes)

"Al kan de konstruktie (NPB/PI) voor ons ook voordelen hebben, het lijdt bij mij geen enkele twijfel dat hier sprake is van een afschermbeweging door de Raad van Bestuur. Door de NPB bij ons in het voerbakje te leggen verleidt Philips ons tot coalities met de NPB ten gunste van het Nederlands belang. Maar tegelijk plaatst de Raad van Bestuur zichzelf op de achtergrond en houdt toch alle touwen in handen. Razend knap vind ik het. Dat kom je nergens zo tegen."

(A. van der Veen)

"Op de langere termijn is het ook een Nederlands belang dat de leiding van Philips markt-konform handelt en zich als konkurrent op de wereldmarkt staande houdt. Dat doet Philips nu."

(Prof. dr. A. Teulings)

"Philips is blijkbaar een werkgever die zeer vele werknemers tot grote tevredenheid stemt.

Gevolg: een uiterst lage organisatiegraad van Philips-personeel: De FNV telt omstreeks 10.000 leden, het CNV 2500, de Unie BLHP eveneens 2500, en de vereniging van Hoger Philips-personeel heeft een kleine 4000 leden. Bij elkaar kom je dan nog lang niet aan één derde van het personeel in Nederland".

(G. van Os)

"Ik ben over de gehele werkgelegenheid lang niet zo negatief als u misschien denkt. Zeker, de ontwikkelingen maken het onzin bestaande werkgelegenheid vast te houden als die niet meer nuttig is in je produktie. Maar we vertegenwoordigen een nieuwe wereld van elektronische mogelijkheden. De wereld van de elektronika brengt nieuw werk, ook in Nederland. Alleen: denk dan niet aan Philips, maar aan een nieuwe generatie ondernemers."

(F. Otten)

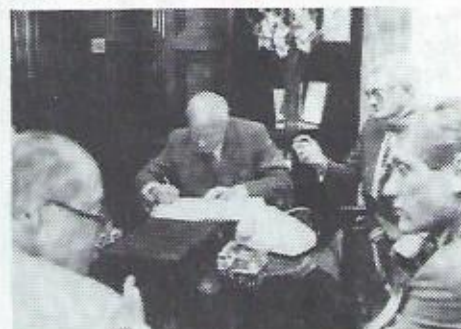
"Philips is geen raket die zichzelf afschiet. Als de ekonomie niet meewerkt

kunnen we niet, tegen de trend in, hogere resultaten boeken. Ik hou vol dat onze winst beslist te laag is en dat die ten opzichte van twee jaar geleden verdubbeld moet worden. Ik denk absoluut dat dat lukt!"

(W. Dekker)

De boven aangehaalde uitspraken zijn midden uit het totale verhaal gelicht. Daardoor krijgen ze misschien een wat ander effect dan uit de gehele Philips story blijkt. Daarom raden we u aan de artikelen zelf eens te lezen, dat is alleszins de moeite waard.

Grote order voor P3500 systemen in Oostenrijk



Philips Data Systems Oostenrijk heeft een zeer grote order voor terminal systemen ontvangen.

De Kreditanstalt-Bankverein heeft Wenen opdracht gegeven voor plaatsing van 1100 P3500 workstations met de daarbij behorende centrale eenheden en drukkers, ten bedrage van 14,3 miljoen gulden.

Ze zullen worden geïnstalleerd in een kantoorautomatiseringsnetwerk voor alle kantoren van de Kreditanstalt-Bankverein, verspreid over geheel Oostenrijk.

Deze bank heeft in het verleden reeds een bestelling gedaan voor 500 PTS6000 front- en back-office terminals.

De workstations zullen worden gebruikt om informatie op te vragen bij de centrale computer op het hoofdkantoor van de bank, voor tekstverwerking en voor personal computing.

Uit de Overlegvergadering

- Er is een principe-overeenkomst gesloten met Motorola, die o.a. inhoudt dat Philips tot eind 1987 met het (niet exclusief) voeren van de P7000 kan voortgaan. Daarover is een brief uitgegaan. De gevolgen voor de vestiging in Den Haag zijn nog steeds niet bekend.

De medewerkers in Den Haag zijn hiervan op de hoogte. De heer van Amstel zal besprekingen over dit onderwerp voorzitten. Hij heeft de opdracht daarbij met de relevante personen overleg te plegen.

Er wordt bekeken hoe de Marketing kan worden aangestuurd

Hierover wordt uitgebreid met de betrokkenen gesproken. Zodra de Marketing plannen bekend zijn, zullen de personele konsekventies kunnen worden overzien. De door de medewerkers van Den Haag ingediende vragen over de personele konsekventies en de rapportage van de beleidskommissie zijn hier eveneens mee beantwoord. (Overigens: het sociaal plan voor Den Haag zal blijven gelden tot ongeveer juli 1984). We hopen voor het eind van het jaar inzicht in de konsekventies te hebben. Het is zeker de be-

doeling tussentijds over de stand van zaken te berichten.

De heer Kegge sprak zijn bewondering uit over het steeds handhaven van een positieve sfeer in Den Haag, ondanks de reeds twee jaar durende onzekerheid.

- Na het aanbrengen van zonneschermen aan de hoogbouw, blijft de vraag open naar schermen voor de laagbouw. Die zullen in de loop van volgend jaar worden aangebracht. Er is echter nog geen beslissing genomen of ook de ramen beplakt met folie zullen worden voorzien van zonneschermen.

- Het werken met wordprocessors is meer en meer gebruikelijk geworden in ons bedrijf. Niet iedereen heeft echter een (door steeds verbeterde versies) een passende opleiding voor het gebruik ervan gehad.

Kunnen aanvullende cursussen worden georganiseerd, zodat een ieder in staat is op P5003's en P5020's te werken?

De heer Verhagen heeft opdracht een en ander te inventariseren en de nodige opleidingen te starten. De OR stelde voor parallel cursussen van halve dagen te

organiseren zodat het werk er nauwelijks onder zal lijden.

- Nu de gangen zo keurig worden opgeknapt blijft het meubilair toch wel schrijnend achter. Hier en daar zitten we op zeer slechte stoelen. Wordt hieraan ook iets gedaan?

Technische Bedrijven heeft opdracht dit te inventariseren. Om de eerste schade te herstellen is f 90.000,— nodig. Die eerste schade wordt (geleidelijk) weggevoerd. Alles wordt op den duur opgeknapt, maar dit gaat niet allemaal ineens.

- Als de P1400 wordt afgebroken en op de schroothoop verdwijnt is dat toch een stukje Data Systems historie dat verdwijnt. Is het mogelijk om hem nog ergens als monument in Apeldoorn op te stellen. De heer Kegge bekijkt dit.

Men kan in het leven nooit te goed zijn, ook al wordt men er niet om beloond.

Fred Germonprez.

Evaluatie -200 aktie

Voor het aantal aangewezen in deze aktie zijn een aantal zaken gestart.

Intern: de mensen waarvan gedacht werd dat ze makkelijk overplaatsbaar waren zijn onmiddellijk aan de centrale in Eindhoven doorgegeven. De bemiddelaars uit Eindhoven zijn op zeer korte termijn naar Apeldoorn gekomen. Ze hebben gesprekken gevoerd met de betrokkenen om na te gaan wat voor mogelijkheden er waren binnen het concern.

Intussen heeft Personeelszaken rechtstreeks contact gezocht met collega's uit de omgeving. Dit om inzicht te krijgen in wat voor vraag naar personeel daar was en de mensen die bij ons ter beschikking kwamen daar wat aan te bieden. Het aantal herplaatsingen binnen Philips is dan ook betrekkelijk hoog: van de 103 zijn er tot nu toe 57 herplaatst.

Er zijn brieven verzonden aan bedrijven in de omgeving (buiten Philips). De heer V.d. Hoeven heeft die bedrijven bezocht om te trachten te inventariseren welke voor onze mensen passende vakatures daar waren.

Ondanks het feit dat de heer V.d. Hoeven met een redelijk aantal vakatures uit de



Examen Reanimatie



bus is gekomen, heeft deze actie onvoldoende resultaat gehad.

De vakaturebank heeft in het begin de mensen erg gestimuleerd om daar eens te kijken en te solliciteren. Daarnaast heeft een sollicitatiekursus gelopen, maar ruim gebruik van is gemaakt. Verder is gebruik gemaakt van Consulting Out in Eindhoven. Ook daarvan was het resultaat minder dan gehoopt. Via het Outplacement bureau waarmee we contact hadden hebben enkele mensen een uitgebreide sollicitatiekursus gevolgd en na een introductie door dat bedrijf kunnen solliciteren. Dat heeft wel enig resultaat gehad. Dat kon echter maar voor een beperkt aantal mensen, omdat dat bureau slechts voor bepaalde groepen van mensen mogelijkheden zag.

Door middel van omscholing/bijtscholing zijn ook pogingen gedaan. Daarin is het ook moeilijk om succesvol te zijn. Echte omscholing kost veel tijd (en geld) en daar kun je eigenlijk alleen maar aan beginnen als je zeker weet dat er een plaats beschikbaar is.

Voor bijscholing is dat iets anders. Je kunt altijd de mensen helpen hun kennis wat te verbreden om hun kansen op de

arbeidsmarkt te vergroten. Toch ging het ook hierbij om kleine aantallen.

Er is gepoogd om mensen via een uitzendbureau te plaatsen. Dat is uitvoerig geprobeerd, maar het is niet gelukt via dat kanaal iemand geplaatst te krijgen. Binnen Personeelszaken zijn personeelschefs vrijgemaakt om nog eens heel intensief bedrijven te laten benaderen en bij collega's de mogelijkheden te laten nagaan. Dat heeft goed gewerkt, daarvoor zijn een aantal mensen voor een kennismaking weggeweest.

In totaal gezien hebben we op die manier het aantal benoemde terug kunnen brengen tot 27. In totaal hebben we op dit moment 12 keer ontslag aangevraagd, daarvan hebben we 8 toestemmingen binnen, 2 zijn er geweigerd en 2 zijn nog in behandeling.

Nieuw bezinningsspel: met Japanse vouwkunst tijgertjes maken uit policy paper.

Door vol te houden bereikte ook de slak de Ark van Noach.

Als aanvulling op het EHBO-diploma is door tien medewerkers van Philips Data Systems deelgenomen aan een reanimatie cursus van de Nederlandse Hartstichting.

Op 23 november werd de cursus afgesloten met een examen. Zeven deelnemers slaagden met goed resultaat. Proficiat. Die zeven waren:

A.H. Evers, SSP
J.G. Koldenhof, Montage
D.M. Marinus, Hardware Development
W.G. Pothoven-Buitenhuis, PSG
H. Vermeulen, DSS-Intern. Workshop
H. Vleemink, Bewaking
H. Weis, PSG.

Binnen HSA-Apeldoorn (en dat is toch ook dichtbij) waren het nog eens vier deelnemers, die met goed gevolg door het examen kwamen:

G.A. v.t. Beek, HSA
C. Bijl, HSA
H.S.A. Hokke, HSA
B. van Werven, HSA.

Toch prettig te weten dat er in geval van nood ook deze speciale, en ook zeer belangrijke directe hulp kan worden gegeven. We mogen deze collega's wel dankbaar zijn dat zij aan deze cursus hebben willen deelnemen.

Diploma Reanimatie

De heer/mevrouw _____
geboren te _____ op _____ 19____
woonachtig te _____
heeft met goed gevolg aan de cursus reanimatie deelgenomen.
Cursusorganisatie _____
uitgegeven te _____ op _____
Verantwoordelijke arts _____ Instructeur reanimatie _____

Voor het behoud van de vaardigheid zijn regelmatige herhalingslessen vereist.

nederlandse hartstichting

vrienden van de hartstichting



De kwaliteitsaktie in de fabriek blijkt aan te slaan. Jos Verhagen, Harry v.d. Braak en Wiel Elie dragen het materiaal aan, waarmee gewerkt moet worden. De gespreksgroepen zijn enthousiast bezig om waar te maken dat Apeldoorn de beste fabriek van Data Systems wordt.

Trouwens de teamgeest in de fabriek is onlangs heel duidelijk aan het licht gekomen. Door een aansturingsprobleem vanuit Eiserfeld voor wat betreft de leveringen was in juni van dit jaar een probleem ontstaan. Er dreigde een groot verlies aan omzet. De fabriek heeft met man en macht gewerkt om naast de normale produktie extra kaarten af te leveren. De groepen Potze, Kolk en Holland hebben zich allemaal ingezet. Nu eens niet zoeken naar de schuldige, maar gewoon het probleem aanpakken!

De Verzuimkommissie heeft onder leiding van Ernst de Vries zich beraden. In de MIM zijn de ideeën voor acties ontvouwd. Het is geen eenvoudig probleem, omdat de oorzaken voor verzuim zeer verschillend kunnen zijn. Eigenlijk gaat het erom, dat er voor gezorgd wordt, dat we plezier hebben in ons werk en geloof hebben in eigen kunnen.

Hans Steenman heeft ons verlaten. Een aanbod om zelf een eigen organisatie op te zetten was voor hem te aantrekkelijk. Dat betekent een terugslag voor de

Named Accounts groep, die we eigenlijk niet kunnen gebruiken.

Maar gerichte acties vanuit het management en met extra inspanning van Hoekstra, Aardse, Balder, Solleveld en hun medewerkers zullen we deze tegenslag ook weer te boven komen.

De A.T.M. groep komt ook goed op gang. De marketing groep met Bernie Wolff en Hein de Jong bewerkt enthousiast de landen. Sales training is hun eerste ingang, het produkt en de toepassing zorgen vervolgens voor veel belangstelling van potentiële klanten.

Ook in de Product Management groep is nu een team met Wout Meyer en Frans Goedemondt opgesteld voor deze Self Service Business.

Dit alles nadat PSG de noodkreet van Bernie Wolff had opgepikt en de nodige initiatieven had genomen om de ATM-business op gang te krijgen.

De heer Van Tienhoven is reeds waargenomen op de plant om zich voor te bereiden op het overnemen van de taak van de heer V.d. Kieft. Dat overnemen zal niet eenvoudig zijn, want we weten allemaal dat de heer V.d. Kieft er een eigen stijl op na houdt.

Voor degenen die het nog niet weten: de heer Scheurer en Karin Brugman zijn naar F2 verhuisd. Het wakend oog op de Personeelsdienst is daarmee wat afstandelijker geworden.

Scheurer is ook gestopt met "Even Serieuus". Wel heeft hij beloofd in de toekomst niet "even" serieus te zullen zijn.

Voorlopig zijn we ook het OR-loze tijdperk ingegaan. Dat is eigenlijk best jammer. Nu was er een kans om via twee overleggroepen het beleid kritisch te toetsen en nu zijn we niet thuis. Ligt dat nu echt aan de onzekerheid?

Er is inderdaad sprake van meer zekerheid. Dat is toch nodig om samen te overleven. Het gaat toch niet om de hoeveelheid tijd, die besteed mag worden? Het gaat erom op het juiste moment de juiste vragen te stellen en de discussie in te gaan.

Een goede training ook voor toekomstige leiders. Hebben we die dan niet?

Denk erom: Noblesse oblige!

P.C. Hölscher

De natuur rondom Philips Data Systems



Toen ik, geruime tijd geleden, een verhaaltje schreef over de spar, heb ik ook verteld dat het Kerstlied "O, denneboom" blijkbaar fout is.

Dit keer wil ik de echte denneboom voor het voetlicht (in deze tijd in het kaarslicht) plaatsen.

Allereerst even dit: er komen in Nederland een aantal soorten dennen voor, zoals de zeeden, Oostenrijkse den, Corsikaanse den. Veruit het meest echter vinden we hier de grove den, en tot deze wil ik me dan ook verder beperken.

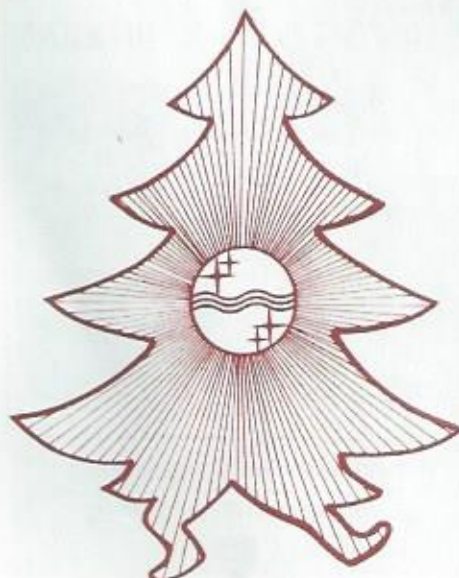
Na de laatste ijstijd is de grove den geruime tijd een zeer veel voorkomende boom geweest in onze streken. Bij het zachter worden van het klimaat kreeg echter de loofbomen meer en meer de overhand.

Niet meer te achterhalen valt of de Grove den ooit helemaal uit ons land verdwenen is. Wel is zeker dat hij hier in de 16e eeuw nauwelijks meer voorkwam, zeker waren er toen geen dennenbossen. De tachtigjarige oorlog bracht de ommekeer, toen bij Breda het nu nog bestaande Mastbos werd aangeplant; zoals de naam al zegt om masten voor de schepen te verkrijgen.

Pas later, in de 19e eeuw, werden dennen gebruikt om het verstuiwen van zand tegen te gaan. Dat gebeurde niet alleen op de Veluwe en andere zandgronden die in de 17e eeuw waren gevormd, ook in tal van duingebieden.

Naast het vastleggen van het stuivende zand kon men de opbrengst van de bossen goed gebruiken. Dennenhout was met name in trek als mijnhout.

Het voordeel van dennenhout boven het



sterkere eikenhout is, dat dennenhout begint te kraken voordat het breekt. Op die manier worden de mijnwerkers tijdig gewaarschuwd, dat een instorting dreigt. De sluiting van de (Nederlandse) mijnen is van nadelige invloed geweest op de exploitatie van de Veluwe bossen.

Bij het noemen van de in Nederland voorkomende dennen hebt u wellicht een naam gemist: de vliegden. Dat klopt ook, want vliegden is niet een aparte soort, maar een den die zich uit zaad ergens vrijelijk heeft geworteld.

Indien dit gebeurt ergens op de heide, of op een ander open terrein, dan heeft de wind vrij spel, en kan de den zo allerlei grillige vormen geven. De oudere vliegden zijn vaak bijzonder schilderachtig.

Gerard Koops



Rektifikatie

In het artikel "Blijven we buiten schot?" in de vorige Datist is een storende fout gesloten.

In de zin: "De jaarlijkse groei van deze gigant bedraagt ongeveer $1\frac{1}{4}$ concern... (etc)" moet u in plaats van $1\frac{1}{4}$ lezen: $\frac{1}{4}$.

Klaas Groeneveld

Tijdelijke tegenslag draagt er vaak toe bij om de problemen te verduidelijken en de ruggegraat te stalen.

(Nehru)

Stille nacht, heilige nacht

De folklore van Kerstmis.

In vroeger jaren werd Kerstmis in plechtige vredige sfeer gevierd. Op Eerste Kerstdag mochten de kinderen niet luid spelen, zat er geen buurpraatje aan en droeg men - in de wat landelijker streken - in plaats van de luidruchtige klompen de veel rustiger schoenen.

Ouderwetse liederen veroordeelden het uitgaan op die dag. Op Tweede Kerstdag was er van die plechtige Kerstviering niet veel meer te bespeuren.

In rooms-katholieke streken en rooms-katholieke gezinnen gaf een oud gebruik ongewone glans en sfeer: Het Kerststalletje, ook wel Kerstkribbe genoemd. Dit gestolde mysteriespel in kerken en woningen te plaatsen is al een heel oud gebruik. Roermond had al in 1370 en Utrecht in 1489 een kerstkribbe in de kerk. En uit de kerken verspreidde het gebruik zich in de gezinnen.

Met Kerstmis kan men hier en daar ook in de buitenlucht een Kerststal aantreffen; in Limburg zelfs de laatste jaren in toenemende mate, ofwel losstaand, ofwel het gebruikmaken van een bestaand kapelletje.

Dat gebeurt door de buurt of, zoals met Kerstmis 1977 in Maastricht, door... de gezamenlijke winkeliers.

Een befaamde Kerststal staat ieder jaar bij de rooms-katholieke kerk te Hertme (Overijssel), waarbij mensen en dieren op ware grootte zijn geplaatst in een geheel van duidelijk Twentse architectonische allure, destijds ontworpen door wijlen Jan Jans, die zich hier in boerse schuren en schoppen kon uitleven. Een attractie vormen enkele levende dieren, waarvan de ezel altijd de meeste aandacht trekt.

In Oldenzaal wordt met levende personen (jeugd) en dieren in een voormalige boerderij (nu jeugdgebouw) in een Kerstspel het gebeuren in Bethlehem gedramatiseerd weergegeven.

Hoewel het hier gaat om een vroom Kerstgebruik - dat immers nauw verband houdt met de geboorte van Jezus - vindt er ongemerkt een overgang plaats naar Driekoningen (6 januari), op welke dag de rooms-katholieke kerk het optreden van de drie koningen, die Jezus in de stal kwamen begroeten, pleegt te vieren. Waar Driekoningen ook volksgebruik is, laat men de Kerststal tot 6 januari staan, op welke dag de Kerstgroep nog eens opnieuw het middelpunt van verering en feestelijk-vrome aandacht vormt.

Koos Verhoog (Lokale TEO) maakte dit alleraardigste kerstgroepje.



Sinterklaas op bezoek bij Philips Data Systems



Zaterdagmorgen 26 november kwam Sinterklaas met zes van zijn Pieten bij Philips Data Systems op bezoek. Ruim tien dagen voor zijn eigenlijke verjaardag had hij ruim 160 kinderen van Philips medewerkers uit de regio Apeldoorn uitgenodigd alvast dat heuglijke feit te vieren. En dat deden ze.

De heren Van den Brom en Christoffels, beiden bestuurslid van de Personeelsvereniging, hadden in nauw overleg met de Sint een programma voor dit verjaarsfeest opgesteld. Zij adviseerden de Sint ook bij het aanschaffen van de verschillende cadeautjes.

Het traditionele kopje koffie met een spekulatie bij binnenkomst werd gezet door een aantal dames van de Kantinedienst die spontaan hun diensten daarvoor hadden aangeboden.

Voor de ontvangst van kinderen en ouders zorgden een zestal sekretaressen, die bijna traditioneel, elk jaar bij dit feest assisteren.

Marketing Communications stelde de projektor beschikbaar waarop (onder het wakend oog van Ulco Slot) een aantal tekenfilmpjes werden vertoond.

Vanzelfsprekend was het hoogtepunt van de ochtend het bezoek van de Goedheiligman zelf. Hij werd begroet namens het management door de heer Hölcher (hoofd Personeelsdienst) en een enthousiaste groep door elkaar krioelende kinderen.

De Sint had een groot aantal tekeningen van de kinderen ontvangen. Een achttal kleine kunstenaars(aressen) kreeg een extra cadeautje uit waardering voor de geleverde prestatie.



Na het vertrek van Sinterklaas en zijn gevolg werden de door hem meegebrachte cadeaus (Smurfenspel, Vliegenvlug) aan de kinderen uitgereikt.

De organisatoren konden terugzien op een geslaagde ochtend, al is het jammer dat er zoveel ouders zijn, die hun kinderen pas tegen het einde van de ochtend aan het feest lieten deelnemen. Speelde het krijgen van een cadeautje daarbij de voornaamste rol?

Een goede wekker is misschien ook een oplossing. Laten deze ouders wel bedenken dat de organisatoren er dagen werk in hebben zitten en al vanaf half acht voor dit feest in de weer zijn. Is het dan niet veel aardiger om op tijd te komen? Beterschap beloven voor volgend jaar, dat vraagt de Sint.





Over PTIS-Ugchelen lees ik in de Datist van een paar maanden terug: "Hun marktbenadering is sterk gericht op de behoefte vanuit de markt". Dat moet wel opmerkelijk zijn!

Daarbij kun je voor vreemde situaties komen te staan. Dat leid ik althans af uit een ander verhaaltje in diezelfde Datist. Daarin wordt enige tegenslag onder meer verklaard door:

"Bovendien gedraagt de markt zich niet geheel volgens de voorspelling".

Na zoveel jaren voorspellen moet die markt zich toch eindelijk eens kunnen gedragen!

Voorspellen is trouwens iets dat de mensheid door de eeuwen heen heeft geboeid. Je kunt veel leukere uitspraken doen over wat komen moet dan over wat al weer voorbij is.

Zo lees ik bijvoorbeeld in een strategie-verhaal uit 1976 (vrij vertaald uit een soort Engels):

"Naar hun aard overlappen de trends voor de periode 1975 - 1985 die van de periode 1975 - 1980".

Kijk, dat bedoel ik nou! Zoiets verzin je niet!

Met voorspellen heb ik ook wel gekke dingen bij de hand gehad. Het zal acht à tien jaar geleden zijn geweest, toen er gewerkt werd aan een strategieverhaal voor toekomstige producten. Daarbij voorspelden we een trend naar decentralisatie.

Dat was helemaal mis! Vóór te vroeg! Onlangs las ik in een Marketing Newsletter dat die trend nu pas aan de orde is. Je ziet het, dat komt ervan als je te vroeg voorspelt!

Er is nog een variant; die kwam ik ook in de Datist tegen. In een interview zegt een lid van de directie in 1983 over de introductie van de P1000 in 1968:

"...hoewel toen - achteraf gezien - al merkbaar was, dat we daar iets mee aan de late kant waren".

Dat is een betere! Zou je dit achterspellen mogen noemen?

Een andere uitspraak, in datzelfde interview, zal de wiskundigen wel aan het denken hebben gezet:

"In 1979 bereikten we bijna het break-even-point!"

Laat u deze maar even op de tong smelten! Daar zit iets in van de vierde dimensie.

Je hebt dus een punt in tijd en ruimte, dat er eerst niet is, maar pas komt als je er bent, of het komt niet en je bent er ook.

niet, wat bereik je dan?

Ik kan er althans geen chocola van maken. Echt een probleem voor onze betere wiskoppen en andere studiehoofden!

Al ter Na

Smullen en smikkelen

De feestdagen aan het einde van het jaar worden natuurlijk niet uitsluitend besteed aan het drinken van drankjes en het eten van lekkere hapjes. We bezoeken familieleden en kennissen, zij bezoeken ons. We gaan naar de wintersport of brengen rustigjes de dagen in ons eigen huis door. Al of niet in het gezelschap van logées.

Naast de traditionele hapjes en drankjes is het best eens leuk onze bezoekers (en ons zelf) te verrassen met iets apartere zaken.

Om daarbij behulpzaam te zijn volgen hierna een tweetal recepten. Niet zo moeilijk te maken en niet kostbaar wat de ingrediënten betreft:

Allereerst een typisch Engelse bowl:

Warm bier.

Vorbereiding: 5 minuten. Bereiding: 20 minuten.

Ingrediënten: 3¼ liter bruin bier, 500 gram bruine bastaardsuiker, 1 kaneelstokje, 2 afgestreken theelepels nootmuskaat, 1 afgestreken theelepel gember, 2 citroenen (in plakjes), 1 fles medium sherry.

Giet 1¼ liter bier in een (heel) grote pan. Voeg suiker en kaneel toe en laat alles zachtjes koken tot de suiker is opgelost. Voeg specerijen, citroenplakjes, sherry en de rest van het bier toe. Warm alles nog eens goed door. Verwijder het kaneelstokje en de plakjes citroen.

Dien de bowl op in vuurvaste glazen of kopjes.

Nu we iets te drinken hebben is het wel fijn ook iets eetbaars erbij te doen.

Bûche de Noël.

Vorbereiding: 45 minuten. Koelen: 1 nacht.

Ingrediënten (6 - 8 personen): 250 gram lange vingers, 4-6 eetlepels rum, 300 gram roomboter, 200 gram poedersuiker, 1½ eetlepel koffiestroop, 3 eierdooiers.

Verkruimel de lange vingers, besprenkel ze met de rum en vermeng ze met 100 gram zachte boter. Klop alles glad.

Spread dit mengsel op een vel beboterd vetvrij papier en rol het met behulp van het papier op. Vouw de uiteinden van het papier dicht en zet de rol één nacht in de koelkast.

Pak de rol de volgende dag uit en bestrijk hem met mokkacrème. Die hiervoor de overgebleven 200 gram boter in een warme kom en klop deze dan schuimig met de gezeefde poedersuiker. Klop dan de koffiestroop door de botercrème en vervolgens een voor een de eierdooiers. Rol de koek weer op (zonder papier). Zet hem in de koelkast, bestrooi hem met wat poedersuiker vlak voor het serveren en snijd hem daartoe in plakken.

Veel plezier ermee!

Belangrijke orders

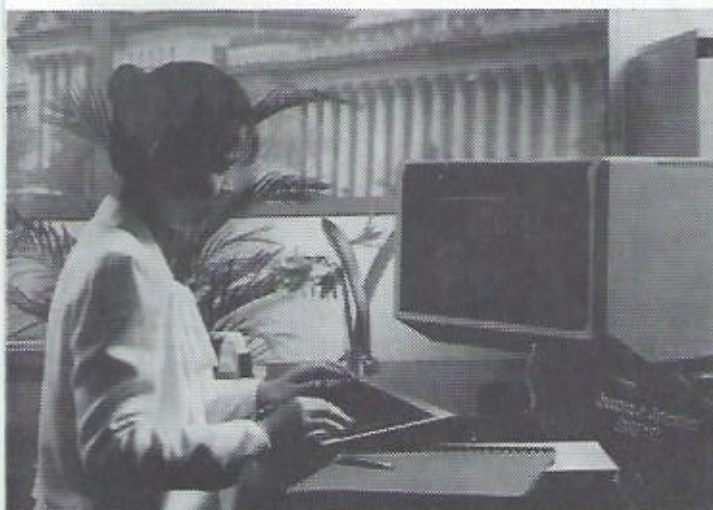
Tweede grote order voor P5020 Wordprocessors in Singapore.

Philips Project Development Pte Ltd in Singapore heeft zeer recentelijk van de regering van Singapore een tweede grote bestelling gekregen voor de levering van 150 P5020 Wordprocessors. Philips heeft deze opdracht gekregen als winnaar van een vergelijkingsonderzoek met 2 andere merken.

De Management Services afdeling van het Ministerie van Financiën zei dat Philips P5020 wordprocessor was gekozen op basis van zijn mogelijkheden, eenvoud in gebruik, prijs en gebruikskosten. Het is de tweede maal dat het Ministerie Philips wordprocessors bestelt.

In juli afgelopen jaar kreeg Philips ook al een order voor 114 wordprocessors, welke intussen geïnstalleerd zijn en waarvan er 72 aangesloten zijn op het telefoonnet.

Deze aansluiting maakt het de topfunctionarissen van het Ministerie mogelijk elkaar informatie te sturen zonder gebruik te maken van een telefoongesprek of van koerierdiensten. De overige P5020 wordprocessors worden gebruikt op de sekretariaten van het Ministerie.



Een welkom voor:

DATUM	NAAM	AFDELING
01-11-1983	Dorth G.C.C. van	Test Management Development
01-11-1983	Friggen-ten Bohmer J.G. mw.	Personeelswinkel
01-11-1983	Riphagen W.H.	Test Management Development
01-11-1983	Somers L.J.A.M.	Software Systems & Programming

We namen afscheid van:

DATUM	NAAM	AFDELING	NAAR
31-10-1983	Dool A. van den	Informatiesystemen & Autom. Productie	
31-10-1983	Houwen G.E.	Personeelsdienst	NPB-Elcoma Nijmegen
31-10-1983	Janssen P.J.M.	DOR-lab Eindhoven	SPG-Eindhoven
31-10-1983	Laar J.L. van der	DOR-lab Eindhoven	SPG-Eindhoven
31-10-1983	Manders A.H.P.	DS-Service Documentation & Training	S & I-Eindhoven
31-10-1983	Monen M.J.B.	DOR-lab Eindhoven	SPG-Eindhoven
31-10-1983	Vincent U.L.	DS-Service Material Management	
28-11-1983	Koekerits F.J.	Hardware Development	
28-11-1983	Verhoef P. mw.	Administratie	
30-11-1983	Klein G.A.	Product Management DPS	Corp. ISA Eindhoven
30-11-1983	Nennie A.J.	SSS-Product Acceptance & Support	
30-11-1983	Ruiter H. de	Software Systems & Programming	
30-11-1983	Vries H.J. de mw.	SSS-Publications	
30-11-1983	Weeme M.M. ter mw.	SSS-Training & Documentation	
30-11-1983	Zwanenburg J.	Software Systems & Programming	



**Data
Systems**

PHILIPS