

# Tele- patist

2e JAARGANG - OKTOBER 1987 - Nr. 8



## IN DIT NUMMER:

- ✓ Project Management sleutel tot succes
- ✓ TDS Account Management
- Training in het Verre Oosten
- ✓ SOPHO-S voor AMRO bank
- ✓ In gesprek met: J.N. Willemse
- ✓ "Europa '88", een stap op weg naar
- "Paperless Logistics"
- ✓ Flow productie in Hoorn van start
- ✓ De wereld rond met de "En Passant"
- ✓ Benoemingen



**PHILIPS**



## Van de redactietafel

Informele informatie voor de medewerk(st)ers van Philips Telecommunicatie en Data Systemen en hun huisgenoten in Nederland.

### Redactieadviescommissie

#### Apeldoorn:

**Wiel Elie**,  
Quality Management & Stand.  
**Kees Jongelle**,  
Executive Office.  
**Pieter Rijnierse**,  
Corporate Planning.  
**Wijnand van Schothorst**,  
Corporate Marketing Communications.

#### Hilversum:

**Bert van Scherpenzeel**,  
Centraal Bedrijfsbureau.  
**Wout de Vries**,  
MM/Bedrijfsinkoop.  
**Richard de Winter**,  
Sociale Zaken.  
**Rob Zwagerman**,  
BCS-Product Management.

#### Hoorn:

**Gerard Heijnen**,  
Organisation & Efficiency.

#### Leeuwarden:

**Maurice Jeurissen**,  
Personeeldienst.

### Redactie/Eindredactie

#### Apeldoorn:

**Nel Vlas**,  
Redactie Tele-Datist.

### Foto's

**Joop Bruines**,  
Repro Apeldoorn.  
**Fred van der Heijde**,  
Marketing Communications Support.  
**Anthony F. Usoroh**,  
CBB-Grafic Services.  
**Nel Vlas**,  
Redactie Tele-Datist.

### Redactie-adres

Philips TDSN Apeldoorn  
Postbus 245, 7300 AE Apeldoorn.  
T.a.v. Redactie Tele-Datist.

Hoewel er door heel veel mensen reeds maandenlang hard is gewerkt aan de tot standkoming van onze presentatie voor Telecom '87 in Genève, duurt de beurs zelf slechts een beperkt aantal dagen. Alles is zo weer voorbij. Als u dit blad leest is dat misschien reeds het geval. Dan moeten we het voor vier jaar weer voor gezien beschouwen. Naar aanleiding van de Telecom '87 is een fietsevenement - een rit van Hilversum naar Genève - georganiseerd door AT&T and Philips Telecommunication, waaraan eveneens een ploeg van PTDS(N) heeft deelgenomen. Hoe een en ander onderweg verliep laten we in een van de volgende nummers nader weten. Op de achterpagina is in elk geval de rit onder de aandacht gebracht.

In dit nummer schenken we aandacht aan Europa '88, het Philips (concern)

## Bij de voorplaat

Op 25 augustus 1987 werd de jaarlijkse dagtocht voor gepensioneerd van de vestiging Apeldoorn georganiseerd. De tocht ging langs landelijke wegen eerst naar het restaurant "De Dennen" in Renswoude waar gestopt werd voor een kopje koffie (en gebak!). Vervolgens werd de reis voortgezet in de richting van het mooie brinkdorpje Haarzuilens waar de lunch werd gebruikt. De middaguren werden besteed aan een bezoek aan het sprookjesachtige kasteel "De Haar" en de schitterende tuinen daar omheen. De terugreis ging langs de Vecht op Hilversum aan, waar in het restaurant "Groot Kievitsdal" een apéritief werd aangeboden en voor enkele sportievelingen de gelegenheid was hun geluk op de bowlingbaan te beproeven. Tenslotte werd in Hoenderloo, in restaurant "Rust'n weinig" nog wat nagebabbeld tijdens het diner. Als altijd is het weer een zeer geslaagde dag geweest. Op de foto op de voorpagina de groep gepensioneerd op het bordes van kasteel "De Haar".

project, dat beoogt de papierwinkel voor grensoverschrijdend vrachtverkeer op te heffen door het instellen van elektronisch berichtenverkeer tussen afzender, geadresseerde en de autoriteiten van de betrokken landen binnen Europa. Dit artikel is het begin van een aantal publicaties over dit onderwerp.

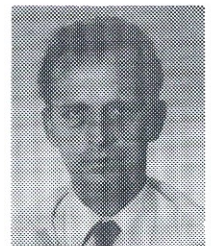
Met dezelfde bedoeling heeft Rijk Ben- nis zijn bijdrage geschreven. Ook hij wil in de komende nummers dieper op het thans door hem geschreven ingaan.

Het artikel over de opzet van flow productie in Hoorn krijgt eveneens in een van de volgende nummers een vervolg. Nu is men nog in het proefstadium, straks zal - omstreeks januari volgend jaar - de definitieve productielijn in bedrijf zijn.

Geruime tijd geleden konden we de eerste belevenissen van de familie Post- ma op hun tocht over de wereldzeeën lezen. In dit blad het vervolg van hun boeiende tocht. En omdat er zoveel beleefd wordt zal ook hier in de vol- gende nummers een vervolg op ver- schijnen.

Vlak voor het gereed komen van dit blad hield de heer Bindels in kantine S een verhandeling over de nieuwe struc- tuur binnen TDS. Daarover leest u in het komende nummer meer. We houden u op de hoogte.

## In memoriam L.v.d.Molen



**L. van der Molen** is op 12 september plotseling op 57-jarige leeftijd overleden.

Hij was sinds 21 juli 1969 in dienst van de onderneming en laatstelijk werkzaam als monteur in de afdeling Metaal- waren van Philips Telecommunicatie en Data Systemen Nederland B.V. in Leeuwarden.



# Project Management sleutel tot succes

Auteur: Rijk Bennis.

*Alles kan!!!*

*Waarom gaan die kerels niet aan het werk?*

*Met moderne technieken is alles mogelijk!*

*We moeten het gewoon doen en niet zeuren!*

Het neerpennen van deze en meer van zulke kreten is niet moeilijk want je hoort ze bijna dagelijks. Toch is het niet grappig bedoeld want het zijn de uitingen van vertwijfelde mensen die tot de ontdekking komen dat zaken niet gaan zoals het zou moeten.

Over het algemeen betreft het hier uitvoerende taken welke, om waarschijnlijk zogenaamd goede redenen, niet juist bestuurd worden. Gemanaged heet dat.

Een uitvoerende taak welke weleens fout kan gaan is o.a. contract/project uitvoering en dat is niet geheel verbazingwekkend.

Vele instanties en personen zijn betrokken bij het verkrijgen van orders en wanneer dit eenmaal is gerealiseerd zijn we zo opgewonden dat we vergeten een organisatie in te schakelen welke verantwoordelijk zou moeten zijn voor de uitvoering.

Project management heet dat.

De meeste mensen verwarren hierbij 3 zaken welke wel met elkaar te maken hebben maar toch totaal verschillend zijn.

**Hier volgen ze:**

## **1. De project monitor.**

Deze functionaris observeert alleen, wat is wanneer gedaan en soms is hij ook nog geïnteresseerd door wie.

## **2. De project coördinator.**

Deze functionaris bestuurt in hoofdzaak de efficiëntie van de bij de project uitvoering betrokken afdelingen, vooral wanneer er meerdere projecten uitgevoerd moeten worden.

## **3. De project manager.**

Deze is alleen verantwoordelijk voor de uitvoering van de contractuele verplichtingen.

Hij functioneert hierin onafhankelijk en heeft de moeilijke taak om te moeten gaan met verantwoordelijkheden welke niet de zijne zijn omdat deze thuis horen bij de met de project uitvoering belaste afdeling. Hij moet diensten en goederen verkrijgen binnen het kader

van de beschikbare projectbudgetten. Het meeste succes zal hij hierbij oogsten als hij in positieve zin duidelijk met alle betrokkenen kan communiceren.

Van de project manager mag worden verwacht dat hij antwoord kan geven op de vraag, wat wordt door wie gedaan, op welke plaats, op welk tijdstip en tegen welke kosten.

Is een project manager nu iets speciaals? Nee hij is gewoon een manager. Natuurlijk iedere manager voelt zich speciaal. Waarom ook niet, anders is er helemaal geen plezier meer aan om als manager verantwoordelijkheid te dragen.

Wel is belangrijk dat hij gevoel heeft voor ondernemerschap. Het op tijd uitvoeren van commerciële projecten volgens overeengekomen specificaties, budgetten en tijdplanning is een breedte activiteit waarbij een financieel positief resultaat en een tevreden klant voorop staan.

Technisch georiënteerde project managers hebben vaak de neiging zich op de techniek te concentreren waardoor planning, budgetten en specificaties soms verwaarloosd worden.

Om als project manager optimaal te kunnen functioneren zijn 3 zaken van bijzonder belang:

**A.** Een juiste organisatie structuur waarbinnen de project manager ook echt zijn werk kan doen.

**B.** Hij moet de nodige autoriteit en verantwoordelijkheid hebben om intern namens het project en extern namens de firma te kunnen spreken. Tevens moet hij over de nodige budgetten beschikken.

**C.** Een vereiste is om, afhankelijk van de moeilijkheidsgraad, van het project een kundig project team samen te stellen met duidelijk omschreven verantwoordelijkheden.

De nodige technieken om deze taak efficiënt uit te voeren kunnen worden geleerd. Daartoe is binnen Business Systems (BS) een totale aanpak ont-



wikkeld voor het opleiden van project managers in de verkooporganisaties. Stapsgewijs wordt een proces doorlopen waarbij als eerste een voorlichting wordt gegeven aan verkoop directies over wat wordt verstaan onder project management, welke plaats het moet hebben in de organisatie en hoe het hun manier van werken kan verbeteren.

De eindelijke project managers opleiding bestaat uit een aantal trainingen waarbij de volgende onderwerpen worden behandeld:

1. Een project risico onderzoeken.
2. Een project omschrijving maken.
3. Een project uitvoeringsplan opzetten.
4. Een project test en acceptatie plan maken.
5. Een project bewakingsplan vaststellen.

De beschikbare hulpmiddelen zijn een personal computer en een software pakket voor planning Project Management Workbench (PMW).

Tot nu toe zijn voordrachten gehouden in Spanje, Engeland en België. De BS organisatie van Nederland heeft sinds 86-01-01 project management ingevoerd. Tevens is een internationale voordracht gehouden waarbij er vertegenwoordigers uit 12 landen aanwezig waren.

Verder zijn er activiteiten in Duitsland, Zweden en andere landen in voorbereiding.

Informatie betreffende dit onderwerp kan worden verkregen bij Project and R(isk) A(ssessment) P(rocedure) Coördination Department, Rijk Bennis (telefoon 2256).



# TDS Account Management Training in het Verre Oosten

Evenals vorig jaar is in 1987 gedurende de zomermaanden weer een groot aantal Account Managers van de verschillende TDS verkooporganisaties in het Verre Oosten op een professionele wijze getraind.

De "Philips TDS Account Management Training" is precies twee jaar geleden ontwikkeld in een zeer nauwe samenwerking met Sunridge Park Management Centre in Bromley, Engeland. Uitgaande van een bestaande cursus van Sunridge Park is een professionele 5-daagse cursus opgezet, die geheel voldoet aan de specifieke wensen van TDS.

Zo worden alle principes uit het Named Accounts Handbook behandeld, wordt gesproken over het Named Accounts Marketing Information System (NAMIS) en wordt nader ingegaan op de TDS Risk Assessment Procedure.

Daarnaast is een zeer levensechte case study ontwikkeld, die een Bank in het Verre Oosten (The Maritime Bank of Singapore and Malaysia) beschrijft. Daarvoor dienen de deelnemers strategieën, plannen en tactieken uit te werken en te bespreken teneinde aan deze account het Financial Business System

Concept en producten als ATM's (Automatic Teller Machines), de P9X00 en SOPHO-S te verkopen.

Frank Pauli, Program Manager Named Accounts Marketing en Sales Training en verantwoordelijk voor de ontwikkeling en uitvoering van dit trainingsprogramma, zegt hierover:

"Het is nu een echte Philips TDS cursus, die bovendien ieder half jaar wordt aangepast aan de laatste ontwikkelingen binnen onze strategieën, Line of Business (bedrijfstukken) concepten en producten. De cursus is thans meer dan twintig maal gehouden, hetgeen betekent dat meer dan 300 TDS Account Managers over de hele wereld getraind zijn.

Er bestaat op dit moment zowel een Engelse als een Nederlandse versie van deze cursus en we hebben plannen voor lesprogramma's in het Duits en Italiaans".

De eerste cursus werd deze zomer gehouden in de laatste week van juli in het Holiday Inn Park View Hotel in Singapore. 16 deelnemers van de verschillende nationale verkooporganisaties (NSO's) en regionale support centra's

(RSC's) uit de regio namen hieraan deel.

Evenals vorig jaar constateerden de cursusleiders ook nu, dat het niveau van professionalisme en betrokkenheid, alsmede het enthousiasme en de inzet van de Account Managers uit dit gedeelte van de wereld zeer hoog is.

Frank Pauli: "Het is bovendien erg bevestigend te merken dat een aantal landen sinds vorig jaar zeer serieus bezig is met het invoeren van Account Management. Ik bedoel dan niet alleen training, maar vooral het aanpassen van de organisatie (Account-gericht), het opstellen van gedegen Account plannen voor iedere individuele klant en het opzette van Account teams, waarin niet alleen de Account Manager zelf, maar ook de Sales en General Manager deelnemen.

Dit gebeurt niet alleen in de "grote" landen, zoals Singapore en Australië, maar ook kleinere NSO's (bijv. in de Filipijnen en Indonesië) zijn er zeer serieus mee bezig."

Vervolgens is in Jakarta een "Advanced Management Training" (een cursus voor meer gevorderden) voor twaalf ervaren Account Managers georganiseerd. Het merendeel van deze mensen

De deelnemers aan de cursus in Singapore. Tweede van links is Frank Pauli.





had in september 1986 reeds deelgenomen aan het standaard Account Managers programma.

In vier intensieve studiedagen is hard gewerkt aan het verder ontwikkelen van de vaardigheden van de deelnemers, zoals presenteren, onderhandelen, time management etc., alsmede aan het opstellen en aanpassen van de Account plannen voor een aantal Accounts in de regio.

"Dit is werkelijk een zeer enthousiaste en ervaren groep Account Managers. We zijn hier weer tot de conclusie gekomen, dat het gewoon noodzakelijk is om dergelijke sessies tenminste éénmaal per jaar te houden. We hebben dan ook afgesproken, dat we volgend jaar opnieuw een Account Development Workshop voor deze groep zullen organiseren. De NSO Indonesië heeft, op initiatief van Marketing Advisor Rein van Amersfoort, reeds aangekondigd in 1988 opnieuw de gastheer daarvan te willen zijn," aldus Frank Pauli.

In Bombay werd tenslotte een zeer intensief driedaags Account Management Training programma (inclusief het weekend) gehouden voor 16 medewerkers van de NSO India.

India is en nog zeer jonge organisatie, die zich in de komende jaren vooral gaat richten op de bedrijfstakken van het Bankwezen, het Reis- en Vervoerswezen en de Overheid.

De plannen in India zijn zeer ambitieus. Zo gaat men een aantal producten lokaal in een nieuwe fabriek assembleren.

Frank Pauli: "De markt in India is een geweldige uitdaging. De groep Account Managers, die hiervoor staat opgesteld is zeer enthousiast en zal ongetwijfeld succesvol zijn in de toekomst."

Ook hier is na afloop van de training voor de komende periode een intensief vervolgprogramma afgesproken.

Het Account Management programma zal de komende maanden binnen TDS verder worden ingevoerd. In de eerste plaats zijn daar de internationale cursussen, die meerdere malen per jaar in Engeland worden gehouden en waaraan Account Managers uit alle landen, maar ook steeds meer commerciële medewerkers van de Product Divisie deelnemen.

Nationale programma's worden mo-

menteel besproken met diverse NSO's in Europa en begin 1988 zullen opnieuw cursussen plaats hebben in het Verre Oosten.

Voor nadere informatie:

Frank Pauli, BS Marketing & Sales Training, TDS-PI in Apeldoorn, telefoon 2893.

## SOPHO-S voor AMRO bank



In 1964 werden twee grote bankinstellingen samengevoegd: de Amsterdamse Bank (opgericht in 1871) en de Rotterdamsche Bank (van 1863). Daarmee werden Amsterdam - het financiële hart van Nederland - en Rotterdam - de wereldhaven - in één bankinstelling verenigd: de Amsterdam-Rotterdam N.V. ofwel in het kort AMRO bank.

Het totale kapitaal (bij de oprichting rond zes miljoen gulden) is tot bijna 139 miljoen guldens gegroeid. Daarmee is de AMRO bank een van de belangrijkste bankinstellingen in Nederland.

Maar de bank is tevens van groot belang internationaal gezien. Er zijn in veel van de belangrijke financiële centra in de wereld bijkantoren van deze bank en er wordt met een groot aantal internationale financiële instellingen samengewerkt.

De AMRO bank heeft zich door de jaren heen vooral gericht op het verbeteren van de kwaliteit van de te leveren diensten en de service. Een aspect dat bepalend is voor de te verlenen service is de hoge graad van toegankelijkheid van gegevens. En een van de belangrijkste elementen in het bankwezen is beschikken over veel en vooral juiste informatie.

Informatie is het "ruwe materiaal" en het "product" van iedere banktransactie. Aangezien blijkens een recent onderzoek ruim 40% van de communicatie bestaat uit mondeling uitgewisselde informatie, is het beschikken over een efficiënt en betrouwbaar telefoonnetwerk van groot belang. Het is daarom niet verwonderlijk dat een instelling als de AMRO bank, met een enorme behoefte aan efficiënte gesproken communicatie, gekozen heeft voor het mo-

dernste en flexibelste telecommunicatiesysteem: de SOPHO-S2500.

In 1987 startte het Nieuwbouw Project team van de AMRO bank met de studie van de "spraak" verbinding tussen het oude gebouw in het centrum van Amsterdam en het nieuwe gebouw in Zuidoost Amsterdam.

De ontwikkeling van de digitale uitwisseling van boodschappen werd op de voet gevolgd. Toen dan ook in de 2e helft van 1984 de VOX 6110 (Ericsson's MD 110) beschikbaar kwam bij de Nederlandse PTT, werden de technische mogelijkheden nauwkeurig afgewogen tegen de speciale eisen en wensen van AMRO.

In verband met het tijdstip waarop het nieuwe communicatie net gereed moest zijn, was het grote aantal voor VOX 6110 benodigde verbindingslijnen een probleem.

Korte tijd daarna introduceerde de PTT echter het SOPHO-S2500 systeem. Het aantal voor dit systeem noodzakelijke verbindingslijnen was slechts een derde van het aantal nodig voor VOX 6110 (10 in plaats van 30). En de huur voor een zo'n lijn is f 150.000,- per jaar!

Daarbij kwam de mogelijkheid om binnen de verschillende locaties vrije nummering toe te passen. Daarmee werd de knoop doorgehakt!

In augustus 1985 werd het SOPHO-S2500 systeem besteld en in oktober 1986 werd het nieuwe systeem in bedrijf gesteld. In de loop van 1987 zullen de hoofdkantoren in Rotterdam en Den Haag en het Computer Centrum in Amstelveen met een SOPHO-S2500 systeem worden uitgerust.





## In gesprek met: J.N. Willemse

Het managementteam in de vestiging Hoorn heeft in de laatste paar jaren een verjonging ondergaan. Deels omdat enkele medewerkers uit dit team de pensioengerechtigde leeftijd bereikt hebben, deels door veranderingen in de organisatie.

Eén van die veranderingen was het vertrek van de heer Van der Esch naar Hilversum, waar hij de heer Buys opvolgde in diens functie van plantmanager en hoofd van het Fabricage Management.

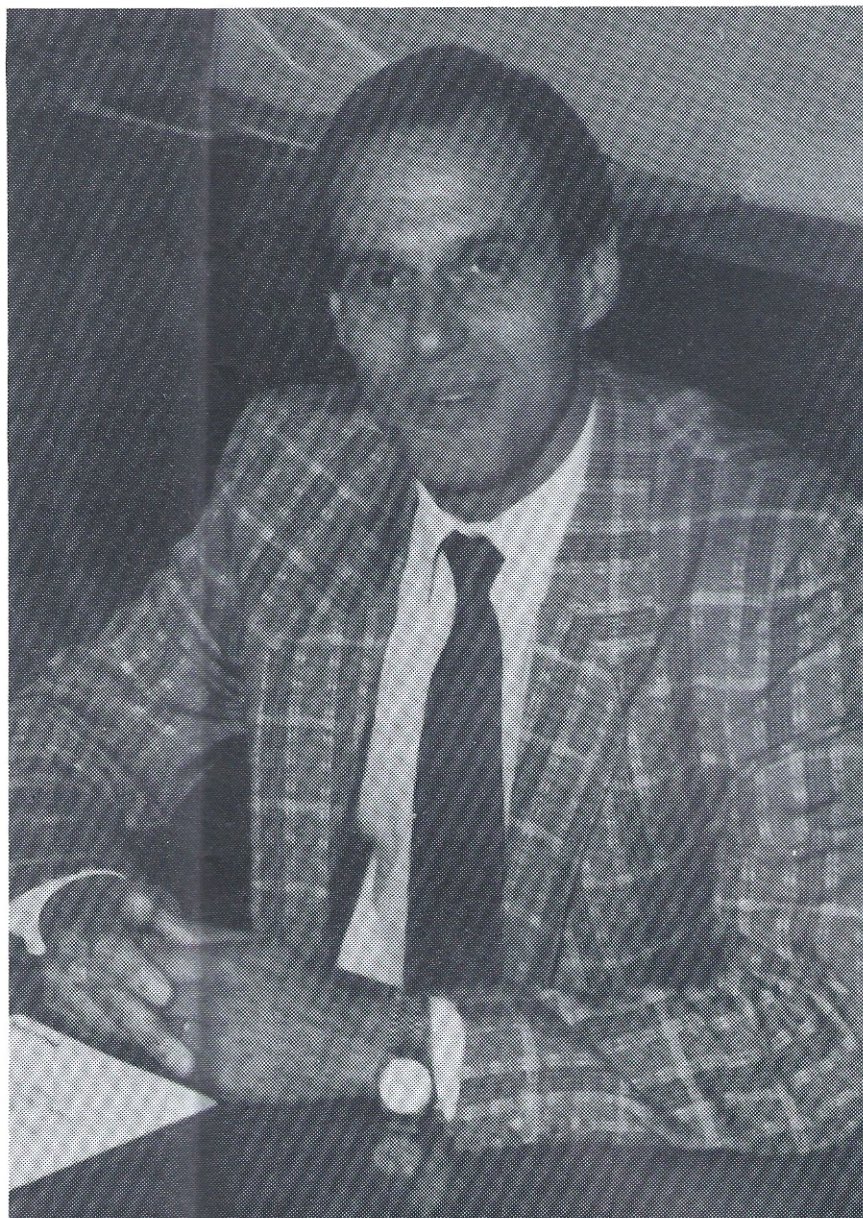
In Hoorn volgde de heer J.N. Willemse per 1 mei 1987 de heer Van der Esch op in de functie van plantmanager.

Han Willemse (voor ingewijden) kwam in 1975 bij Philips in dienst, nadat hij was afgestudeerd als vliegtuigbouwkundig ingenieur, op onderwerpen als industriële organisatie, productie management en logistiek.

Eerst waren er achtereenvolgens enkele - korte - invullingen van functies binnen de Logistiek, onder andere bij Materials Management in Eindhoven bij Audio/Video en PMF. Daarna werkte hij ruim een jaar als inkoper. Vervolgens ging hij naar het buitenland. Ongeveer twee jaar in een Materials Management afdeling van een Medical Systems fabriek in Frankrijk. Daar implementeerde hij onder andere een automatiseringssysteem in de materials management sfeer en verrichtte er ook planning activiteiten.

In 1980 keerde hij terug naar Nederland bij PTI in de commerciële logistiek (PBO = Planning en Bewaking Orders). Op dat moment was het POLIS project gestart en men dacht dat de heer Willemse daar een goede bijdrage aan zou kunnen leveren. Hij deed dit in het traject van wat toen nog de huis- en bedrijfstelefonie heette.

In het kader van het POLIS project werd in de jaren dat de heer Willemse daar werkte een logistiek management organisatie gecreeërd, per key-area. Binnen BCS groeide de heer Willemse uit tot tweede man binnen Logistiek Management. In 1983 stapte hij zeer welbewust over naar de technische sector, omdat hij dichter bij de operatie en de lijn wilde zitten. Hij werd toen Materials Manager van de fabriek in Hilversum. Hij deed dit ruim drie jaar



met veel plezier tot hij per 1 januari 1987 aan zijn inwerkperiode in Hoorn begon.

Vrijwel vanaf het begin staan zijn activiteiten geheel in het teken van de - vrij ingrijpende, en reeds in gang gezette - veranderingen in de werkmethode van de vestiging Hoorn. Zijn voornaamste opdracht is dit bedrijf in het begin van de 90-er jaren volledig ordergericht te laten produceren!

Elders in dit blad vindt u een artikel over de eerste fase van deze vernieuwing in de organisatie.

Daarnaast zullen veranderingen in technologie stellig hun invloed op de gang van zaken hebben. Denken we bijvoorbeeld aan SMD (Surface Mounted Devices), waar vooralsnog een proef van in de vestiging Hilversum draait, maar stellig zoals nu te verwachten valt in 1988/1989 in Hoorn als werkwijze zal worden ingevoerd.

Het internationale karakter van de activiteiten neemt sterk toe. Vroeger was zo'n 60 tot 70% van het productenpakket bestemd voor de Nederlandse PTT.



Het overige werd dan ge-exporteerd. Nu is dat op fifty-fifty (50-50) gekomen, maar de gedachten gaan voor de toekomst zelfs uit naar 30% Nederlandse markt en 70% daarbuiten (export). Uitgaande van de gedachte dat het aantal in Nederland af te zetten systemen ongeveer hetzelfde blijft, betekent dat dat de groei voornamelijk in het buitenland zal gaan zitten. Niet alleen dat dit een meer internationaal karakter aan het bedrijf zal geven, houdt dit ook in dat er in volume een grote toename te verwachten valt.

Ook deze "verandering" vergt in de komende jaren de nodige sturing/begeleiding. In Hoorn zal men moeten zorgen om dit alles "aan te kunnen" of wel "ervoor klaar te staan!".

Daar wordt hard aan getrokken. De jonge ploeg managers is daar enthousiast aan bezig. Zij willen graag hun partijtje meeblazen, zeker ook nu de rol van Hoorn binnen TDS zich meer en meer gaat wijzigen in de richting van hoofdsupply centre voor BCS (Business Communication Systems).

De relatie met Ontwikkeling, Product Engineering en Product Management wordt natuurlijk zeer intensief en dat is ook erg belangrijk, als je zulke ingrijpende wijzigingen als eerder genoemd wilt doorvoeren.

Een en ander heeft vanzelfsprekend ook consequenties voor de toeleveranciers. Als je al binnenshuis alles naar wens geregeld hebt, dan zul je toch ook zeker moeten stellen dat je de juiste onderdelen op het juiste moment aangeleverd krijgt.

Daar zal bij de keuze van de onderdelen bij het ontwerp al rekening meegehouden dienen te worden en in overleg met de leverancier naar de optimale situatie moeten worden toegewerkt.

Dit wil men vanuit Hoorn bijvoorbeeld zeker doen met de Metaalwaren (binnen PTDSN), die met de invoering van OPT, waarbij zij een zeker tempo en een leverbetrouwbaarheid kunnen realiseren en garanderen, mooi kunnen aansluiten op de wensen van Hoorn. En daarmee is dan tevens een mooi stelsel van fabrieken geschapen, passend in de nieuwe aanpak van het ordergericht produceren.

Feitelijk heeft de heer Willemse tot voor



kort voornamelijk in de logistieke sfeer gewerkt. Nu Hoorn - na de laatste reorganisatie plannen - als volwaardig Supply Centre gaat meedraaien, maakt hem dat natuurlijk tot een goede gesprekspartner bij de opzet en verdere uitwerking van deze plannen.

De heer Willemse, geboren en getogen Hilversummer (onder de rook van de PTI), tot zijn eigen verbazing vanuit Frankrijk weer in zijn geboorteplaats terecht gekomen, is inmiddels verhuisd naar Hoorn. Voorlopig in een huurwoning omdat het eigen huis in de stad Hoorn nog niet gereed is.

Vooralsnog leven ze half en half uit de doos, zoals hij zegt, omdat eind oktober hopelijk in de nieuwe woning getrokken kan worden.

We wensen de familie Willemse veel goede jaren toe in Hoorn.

*Op arbeid geeft men af zolang men ze heeft.*

*(Sinclair Lewis).*

## Stichting Vacantievreugd

### Speciale prijsaanbieding voor Bungalowpark "Euverum" te Gulpen (Limburg).

Zoals de laatste jaren inmiddels gebruikelijk is geworden, komt er voor de winter 1987/1988 weer een **speciale prijsaanbieding**.

Periode: 23/10-'87 - 25/3-'88 exclusief Kerst/Oud en Nieuw (21/12-2/1) en Krokusvakantie (12/2-19/2).

De volgende tarieven zijn dan van toepassing:

| Type C en S                | Aangesloten | Niet aangesloten |
|----------------------------|-------------|------------------|
| Week: vrijdag - vrijdag    | f 120,--    | f 135,--         |
| Week: vrijdag - maandag    | f 85,--     | f 95,--          |
| Midweek: maandag - vrijdag | f 85,--     | f 95,--          |

#### Exclusief:

Type S: electraverbruik (koken en c.v.) af te rekenen aan de hand van de meterstand à f 0,20 per kWh.

Type C: vaste energietoeslag (gaskachel in woonkamer). Deze toeslag wordt vooraf bepaald.

Toeristenbelasting f 0,95 per persoon per nacht.

**Boekingen rechtstreeks bij het bureau van de Stichting te Ommen, tel. 05291 - 1103.**





# Flow productie in Hoorn van start

De nieuwe productielijn voor printplaten is begin september in de vestiging Hoorn in gebruik genomen. Daarmee is de eerste stap gezet op de weg van het werken aan de hand van commerciële prognoses naar het meer ordergericht produceren.

Waarom deze - ingrijpende - verandering?

## Werkwijze tot nu...

Tot nu toe werd gewerkt volgens een werkplan dat een neerslag was van de door de commerciële afdeling in de toekomst verwachte verkopen. Producten als kabels, printplaten, ruiven, en dergelijke werden aan de hand van deze verwachting in bepaalde aantallen geproduceerd en vervolgens in het veem opgeslagen. Eerst na het verkrijgen van een "echte" klantenorder werden deze verschillende producten uit de voorraad gehaald en in de afdeling System Assembly volgens de door de klant gestelde eisen tot een systeem samengevoegd.

Aan een dergelijke werkwijze kleven vanzelfsprekend voor- en nadelen. Een voordeel - voor de klant - is dat het bestelde systeem in betrekkelijk korte tijd is te leveren. Nadeel - voor het bedrijf - is het veelal langdurig - op voorraad liggen van de diverse bouwelementen en materialen.

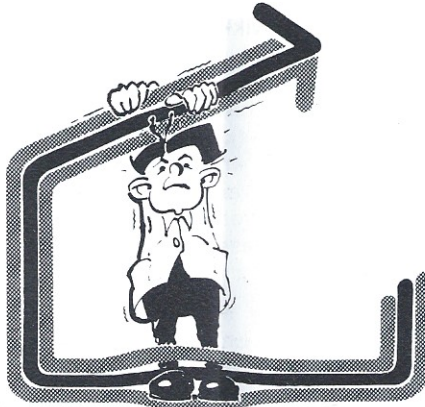
Met het grote risico achteraf niet de juiste keuzes gemaakt te hebben en ofwel bepaalde zaken in het geheel niet op voorraad te hebben (maar wel nodig), ofwel de verkeerde spullen te hebben aangemaakt (onnodig).

In die voorraden is veel geld gestoken dat - zolang de producten ongebruikt in het veem liggen - niet rendabel is. Wat is daar aan te verbeteren?

## Ordergericht produceren.

Feitelijk willen we pas gaan produceren op het moment dat een klant daadwerkelijk een order heeft geplaatst.

Dat houdt wel in dat de werkwijze in de productie drastisch moet worden veranderd. Bij handhaving van de oude werkmethode en toch ordergericht werken zou de levertijd voor de complete systemen zo'n 5 à 6 maanden bedragen. En dat doen onze concurrenten beslist sneller. Willen we de klant behouden, dan is een aanpassing in de organisatie en werkmethode niet alleen



noodzakelijk, maar ook van levensbelang voor ons bedrijf.

Om snelle levertijden mogelijk te maken moeten we er voor zorgen dat de tijd tussen het moment waarop met de aanmaak van het product wordt begonnen en het tijdstip waarop het product gereed is (de zogenaamde doorlooptijd) niet of nauwelijks meer is dan de werkelijke bewerkingstijd. Dat kan alleen door het invoeren van "Flow-productie".

## Flow-productie.

Onder flow-productie verstaan we een wijze van vervaardiging waarbij een product met minimale wachttijden door de productielijn gaat.

Dat terugbrengen van de wachttijden wordt bereikt door de verschillende bewerkingen, die aan het product worden verricht, direct na elkaar te laten plaats hebben. Dus... zodra een bewerking klaar is (half)product doorschuiven naar de volgende bewerkingsplaats en niet met de overdracht wachten tot de gehele partij de bewerking heeft ondergaan!

Daarbij is het van groot belang, dat iedere schakel in de reeks van bewerkingen blindelings kan vertrouwen op de kwaliteit van het werk van de vorige schakel(s). De betrouwbaarheid van de levering van kwalitatief hoogwaardige producten is bij flow-productie van het allergrootste belang.

Dat vergt heel wat van de betrokken medewerkers voor wat betreft inzet, motivatie en opleidingsniveau.

Het vraagt alles van de technologie, die op iedere bewerkingsplaats moet worden toegepast.

Vooraf ook, omdat de klant niet steeds

dezelfde producten in dezelfde aantallen zal afnemen. Een productielijn dient daarom flexibel te zijn ten aanzien van het type product dat dient te worden geproduceerd en ook ten aanzien van de gewenste aantallen.

## De eerste stap...

In Hoorn is dus nu de eerste stap op de weg naar ordergericht werken gezet. Door de ingebruikneming van de productielijn voor printpanelen.

- zullen de tussenvoorraden van printplaten die in bewerking zijn verdwijnen;
  - zorgen Roynic-montagetafels ervoor dat bij het monteren van onderdelen geen tekeningen meer nodig zijn waardoor minder fouten zullen worden gemaakt;
  - zorgt een nieuwe computergestuurde soldeermachine voor een betrouwbaar soldeerproces;
  - worden streepjescodes gebruikt om producten snel te herkennen, waardoor machines snel kunnen worden omgesteld;
  - maken alle bewerkingen - dus ook het testen - deel uit van de productielijn, waardoor alle eventuele problemen snel aan het licht komen en direct kunnen worden opgelost.
- Bovendien is de doorlooptijd van een printplaat daarmee teruggebracht tot slechts enkele uren!

## Stapsgewijs verder.

Vanzelfsprekend zal de ommezwaai niet beperkt blijven bij de ingebruikneming van de productielijn voor printplaten. Stapsgewijs zullen nog meer veranderingen van dien aard voor andere producten worden doorgevoerd.

Het management van Philips in Hoorn hoopt in 1990 volledig - dus voor alle producten - ordergericht te gaan werken.

Bij dit artikel is het voor de totale actie geldende logo geplaatst. Dit logo is het symbool van het veranderingsproces dat Hoorn ondergaat. Het geeft niet alleen de vorm aan van de eerste flow-productielijn, maar tevens de richting waarin gezamenlijk moet worden gewerkt:

**naar een toekomst met perspectief!**

**Hoorn, veel succes!!**



## De wereld rond met de "En Passant"

Het is alweer enige tijd geleden dat een reisverslag van onze ex-directeur Max Postma en zijn vrouw Yvonne in dit blad te vinden was.

Sedertdien is er vanzelfsprekend weer het nodige te melden. De Postma's hebben niet stilgezeten. Ze hebben de nodige avonturen beleefd.

Zoals u zich misschien nog herinnert sloten we af na de grote oversteek van de Atlantische Oceaan door deze twee wereldreizigers.

We pakken daar nu de draad weer op en laten Max Postma zelf aan het woord:

"We zijn in een andere wereld. De zon schijnt, de palmbomen wuiven en in de stad, Bridgetown is het een onvoorstelbare rotzooi. Dat is even wennen. Een paar eilanden verder zijn we gewend. Een bezoek aan de bank is voorlopig vergeefs. Niemand weet waar ons geld is en het is al bijna een maand onderweg. Dat betekent dat de bankwereld enige tijd rente geniet van ons geld. We verbazen ons er dan ook niet over, dat in het kleinste en armste plaatsje min-

stens vijf wél ontwikkelde concurrerende banken staan.

De Nederlandse consul, die onze post moest hebben, konden we eerst niet vinden. Later bleek, dat hij verhuisd was. Onze post kregen we pas na Kerstmis. Dat was achteraf maar goed ook anders had die in de schoudertas gezeten, die een tassendief in het donker van Yvonne's schouder rukte.

Hij riep eerst nog "Politie", wat ons in enige verwarring bracht. Gelukkig zat er niet veel in. Yvonne draagt dus geen schoudertas meer en we zijn nog voorzigtiger geworden met het dragen van waardepapieren.

Trudy, ons radio amateurcontact in Barbados haalde ons op voor een tocht over het eiland, een warme douche, cocktails en supper.

Dat was geweldig. Zij liet ons ook een fluitkikkertje zien. Wij dachten eerst, dat al dat geluid van krekels kwamen, maar vrijwel al het nachtelijk gepiep komt van de fluitkikker, ongeveer één centimeter groot, die zijn keel op blaast

om hem met een fluitend geluid weer leeg te blazen.

Op Barbados maakten we ook voor het eerst de steel-band mee. In een soort stalen trommel zijn in het bovenblad deuken geslagen van verschillende diameter. Als je er op slaat produceert elke deuk een toon. Ieder van de deuken is nauwkeurig (nou ja) afgestemd op een bepaalde toon. Een trommel levert ongeveer een toonladder. De spelers bespelen ieder 2 of 3 trommels. Heel kunstig, en redelijk oorverdovend. Het ritme is fascinerend, de deuntjes zijn zeer eentonig. De steelband vervolgt je door heel het Caribisch gebied.

Op 1 januari vertrokken we naar Grenada. Radiopeilingen op het vliegbaken van Grenada waren verwarrend. Met enige voorzichtigheid naderden we het eiland. Later bleek het hele vliegveld met baken en al vele mijlen verplaatst te zijn.

De zuidkust van het eiland volgend, vonden we met enige moeite Prickley Bay. Het was makkelijker geweest, als





we wat dichterbij de kust hadden gevaren, maar we durfden nog niet goed met al die riffen.

Prickley Bay, een prachtig, goed beschermde baai, vriendelijke douane en immigratie, een watersport winkeltje met allerlei service en een klein restaurant aan de wal.

Naar de supermarkt was het enige mijlen lopen over de heuvels en in de hitte, waar we nog niet zo erg aan gewend waren. Beladen namen we een taxi terug. Na enige dagen trokken we verder naar St. George op hetzelfde eiland, ruim om het rif maar toch nog met enige achterdocht.

De groente- en fruitmarkt was weer het einde met alle kleur en herrie die je je maar kunt voorstellen.

De laatste avond aten we bij Mama, een ontstellend dikke negerin, die een heerlijke Caribische rijsttafel voor ons neerzette met zo'n 15 verschillende gerechten. Later bleek dit haar hobby te zijn. Haar geld verdiende ze met het belerende bordeel!

In de loop van januari zeilden we langzamerhand noordelijker en belandden uiteindelijk in Rodney Bay in St. Lucia, waar we de boot uit het water haalden voor een anti-fouling beurt (nodig!), een kleine reparatie aan de kiel (ook nodig!) en het bijstellen van onze Max-Prop schroef, die ik op een te kleine spoed had ingesteld.

De hele maand zeilden we aan de wind en wat voor wind! Christmas winds, tot 35 knopen aan toe. Tussen de eilanden zeeën van jewelste. We waren telkens weer blij als we voor anker lagen.

We lagen in de prachtigste baaien of achter kleine eilandjes, soms alleen tegen het oceaangeweld beschermd door het rif. Geen golven, alleen de wind. Maar dat was wel fijn bij de voor ons nog steeds hoge temperaturen.

In Petit St. Vincent, waar we achter een prachtig rif lagen troffen we weer vele oude bekenden. De snorkeltochten leverden vis, kreeft en conch, een groot schelpdier op.

's Avonds een bouillabaisse zonder weerga met 11 mensen aan boord. Een zware slag voor onze wijnvoorraad, maar gezellig!

Terug in het water in Rodney-Bay, wilde de motor niet meer starten: slui-



ting in het startrelais en daardoor ook sluiting in de kabels naar het relais toe. We konden het gelukkig verhelpen, maar sindsdien pieker ik over een reserve.

We vonden een kapper voor Yvonne, die redelijk geprijsd leek. Maar toen de gehele behandeling klaar was werd de rekening F.Frs. 210,-! Even slikken. Het was nog niet goed geknipt ook.

We besloten door te varen naar Antigua en Dominica en Guadeloupe te laten liggen.

Dominica omdat we daar slechte berichten van kregen: onvriendelijke en agressieve bevolking. Een week eerder was er zelfs iemand op zijn jacht vermoord! Kan overigens in Eindhoven ook gebeuren. We sloegen Dominica toch maar over.

Guadeloupe ook omdat we toch langzamerhand een beetje in tijdnood kwamen. In Antigua wachtte bovendien de

post en verschillende vrienden, terwijl we ook hoopten in Nelson's Dock-yard de verstaging te kunnen repareren. We hadden een redelijke goede zeiltocht.

We ankerden in English Harbour op 10 februari. English Harbour bevat de bijna geheel gereconstrueerde Engelse nederzetting uit de tijd van Nelson. Vandaar dus ook de naam van de Dock-yard. Het was buitengewoon romantisch.

We keken daar ook onze ogen uit op de pelikanen, die zich om ons heen telkens weer met levensverachting en donderend geweld in het water stortten.

Als je dat ziet denk je, dat kan nooit goed gaan! We zouden ze nog heel vaak zien.

In St. John vonden we veel post bij de Nederlandse Consul. We hebben alle brieven vele malen gelezen. Nog thuis konden we ons nauwelijks voorstellen, hoeveel de post op zo'n reis voor je gaat betekenen.

We klaarden uit vanuit Falmouth-Harbour op 25 februari voor St. Maarten.

Daar vonden we eindelijk onze nieuwe bijboot, een Zodiac Mk1 met een 6.5 Pk Evinrude. We kunnen nu met onze dinghy ook bij ruwere zee alle plekken bereiken en hoeven ons ook niet meer druk te maken als we eens wat verder van de wal moeten ankeren in een volle ankerplaats.

We ankerden aan de Franse kant omdat de ankerplaats bij Philipsburg in de winter nogal rollerig kan zijn.

Vanuit Marigot namen wij een busje naar de Nederlandse kant waar we al koffiedrinkend in Café Royal de Nederlandse eigenaar ontmoetten.

René Floryn leende ons onmiddellijk zijn auto voor een rondrit over het eiland waarvan we dankbaar gebruik maakten. Daar St. Maarten een belastingvrij eiland is schaften we ook de nodige hoeveelheid wijn en bier aan. De waterlijn steeg weer eens aanzienlijk. We hopen, dat de voorraad reikt tot Papeete, maar we vrezen het ergste.

Van St. Maarten naar Tortola voor een dag of tien British Virgin Islands. Een zeilersparadijs speciaal gemaakt voor Yvonne. Een paar uurtjes zeilen in redelijk beschut water en je ligt weer in een compleet nieuwe ankerplaats.

De pelikanen bleven ons fascineren,



maar we zagen nu ook vele schildpadden die nu en dan boven water komen om adem te scheppen.

We bezochten Norman Island, Virgin Gorda (de Vette Maagd) en Jo(o)st van Dyke, het vroegere piraten eiland. Op het rif van Jost van Dyke zwom ik in zo'n dichte school kleine visjes, dat het zicht er geheel door werd weggenomen. Nu en dan plonsde een pelikaan naast me neer voor zijn maal. Ik hoopte maar, dat ze het onderscheid goed weten te maken.

In Tortola slaagden we er eindelijk in telefonisch contact te maken met onze vrienden in Puerto Rico. Pepe suggereerde dat we naar de Oostkust moesten gaan en ankerden achter twee kleine eilandjes, Isleta en Marina.

Daar is "where the action is!".

We volgden zijn advies, ook al omdat we verwachtten voldoende technische service te kunnen krijgen in zo'n druk zeilgebied.

Wegens slechte berichten daarover gingen we niet naar St. Thomas, maar klaarden in op St. John voor de U.S.-Virgin Islands om meteen daarna voor anker te gaan achter een klein eiland ten zuidoosten van St. Thomas voor de nacht.

Op 18 maart zeilden we naar Culebra waar we opnieuw ankerden voor de nacht achter een prachtig rif. Eigenlijk hadden we daar nog wel wat langer willen blijven, ook al omdat we daar weer vrienden tegenkwamen, maar de post wachtte weer en we hadden dus haast.

Op 19 maart ankerden we bij Isleta-Marina. De douane in Fajardo, aan de overkant was uiterst vriendelijk, maar we moesten toch 6 verschillende formulieren invullen en \$ 18.— betalen.

Toen wilde de man mijn scheepspapieren zolang opslaan, voor alle zekerheid, wat we niet erg beviel. Na enige discussie bleek, dat ik ze terug kon krijgen als ik een cruising permit aanvraag. Dat kostte niets. Die vroeg ik dus maar aan. Scheepspapieren terug, alles O.K.

We ontmoetten onze vrienden op Puerto Rico, Pepe en Irene en vele anderen. Hadden een heerlijk diner met elkaar in Guaynabo. We zagen wat van het eiland, gedeeltelijk met een huurauto die we drie dagen hadden. Twee ervan



waren nodig voor de klussen, zoals nieuwe dinersclubkaarten, wat kleding, zoeken naar een nieuwe Melita filterpot, noem maar op.

Van het kastje naar de muur, maar alles kwam voor elkaar.

Twee dagen werken in de mast om hem aan te passen aan de nieuwe terminals. Wat een geluk, dat ik thuis nog al die mast-steps heb aangebracht.

Eindelijk onze startproblemen definitief opgelost door een compleet nieuwe starterbekabeling aan te leggen. Dat was een openbaring. Een openbaring was het ook, toen we de oude bedrading sloopten en eens goed bekeken.

Dat we geen brand gekregen hebben! We hebben hier andere kikkers. Deze fluiten ook, maar tweetonig! Ik ben benieuwd, wat we op dit gebied nog verder zullen meemaken.

Puerto Rico is een prachtig overbevolkt Amerikaans eiland, waar men Spaans spreekt. We hadden er weer een geweldige tijd en zoals verwacht ideaal voor onze laatste voorbereidingen op de Pacific. De koffie die we hier insloegen moet ons naar Nieuw Zeeland kunnen brengen!

(wordt vervolgd)

## Violisten en hoboïst gezocht!!!

Het Philips Orkest Hilversum (PhOH) wordt een "Metropole-orkest door amateurs", tenminste als het aan de nieuwe dirigent Paul Poulissen ligt.

Vanaf 1 augustus van dit jaar heeft Paul Poulissen de leiding van het Philips Orkest. Hij wil de muziekvereniging nieuw leven inblazen en het orkest brengen tot een zo breed mogelijk repertoire van licht klassiek tot big band muziek.

Voor de nieuwe opzet van het orkest worden nog een stuk of vijftien amateurmusici gezocht, enkele violisten en een hoboïst.

Het orkest stelt zich ten doel een aantal uitvoeringen per jaar te geven, zoals zondagmiddagconcerten in diverse culturele centra in het Gooi, alsook avondvullende programma's (soms in samenwerking met andere orkesten of met koren uit de regio).

De repetities worden op dinsdagavond gehouden in de benedenzaal aan de Mincklersstraat/Ant. Fokkerweg te Hilversum. De repetities verlopen in een goede sfeer, terwijl toch gestreefd wordt naar een optimaal resultaat.

Nadere informatie is te verkrijgen bij: H. Wielart, MCP Hilversum, (035-89) 2293.



# "Europa '88", een stap op weg naar "Paperless Logistics"

## Inleiding:

Bovenstaande woorden werden uitgesproken door adjunct-directeur Logistiek Jos Jansen. Als een van de zinsneden uit zijn openingstoespraak tijdens de Internationale Workshop Europa '88 - TDS, gehouden op 10 en 11 september j.l. in het Postiljon Motel te Deventer.

In deze Workshop waren de Physical Distribution Managers van de verschillende TDS-Supply Centra samengebracht om twee dagen lang te werken aan oplossingen om het Philips project Europa '88 in de product-divisie TDS te implementeren.

De woorden van de Hr Jansen illustreren aardig wat er met het Europa '88 project wordt beoogd, namelijk het laten vervallen van de documenten welke benodigd zijn bij grensoverschrijdend vrachtverkeer, door het instellen van een structuur van elektronisch berichtenverkeer tussen afzender, de geadresseerde en de autoriteiten van de betrokken landen.

## Benoemingen

Met ingang van september is de heer **A. Wills** toegevoegd aan de Product Division Logistics afdeling. Hij is belast met de ontwikkeling van procedures en/of processen op het gebied van Master Planning/Maandelijkse planning overzichten/GMRS ten einde de kwaliteit van de TDS-voorspellingen te verbeteren, over een waarschuwingssysteem te beschikken dat vroegtijdig de werkelijkheid aangeeft naast het oorspronkelijke plan, en om kwantitatieve plannen in geld te vertalen. Hij is tevens betrokken bij de opzet van een zogenaamd "Interdisciplinair Planning secretariaat" ten behoeve van Logistics.

Met ingang van 1 september 1987 is de heer **J. Burghoorn** benoemd tot directeur van de Finance and Accounting Group van de Business Unit Business Systems.

Vanaf 1962 deed de heer Burghoorn veel ervaring op in verschillende divisies van Philips en binnen de Corporate Accounting Group te Eindhoven.

Dit stuk in de Tele-Datist is het eerste uit een serie van X gedurende de komende maanden/jaren om u op de hoogte te brengen van de ontwikkelingen aangaande de invoering van Europa '88, '89... '92 in TDS.

Dit eerste artikel gaat voornamelijk in op de achtergronden van Europa '88 en geeft een globaal inzicht in de gekozen aanpak binnen TDS.

In volgende artikelen zal nader worden ingegaan op die aanpak binnen TDS.



## Een stukje historie.

Sinds de oprichting van de Europese Economische Gemeenschap (EEG) is er binnen Europa het streven naar één enkele geïntegreerde markt. Eén onderdeel van de totstandkoming van deze geïntegreerde markt is het opdoeken van grensoverschrijdende formaliteiten. Na langdurige onderhandelingen werd in juni '85 het zogenaamde "White Paper" aangenomen. Dit "Paper" stelt de gefaseerde invoering (eindigend in '92) voor van een groot aantal maatregelen, waaronder:

- afschaffing van grenscontroles door opheffing van paspoortcontrole, douanekantoren en van beperkende nationale transport wetgeving;
- afschaffing van alle technische barrières voor handel tussen lidstaten;
- harmonisatie van indirecte belastingen zoals BTW en accijnzen.

Bovenstaande maatregelen vereisen een snelle toename in de toepassing van elektronisch data verkeer.

Electronische data uitwisseling is het enige bevredigende alternatief voor de traditionele taken als het verzamelen en controleren van data.

Het zal duidelijk zijn dat het bovenstaande niet in één keer te realiseren valt bij nationale grenzen. Stapsgewijs wordt naar de eindoplossing toegevoerd. Als eerste stap zullen per 1 januari 1988 een vereenvoudigde invoer-

procedure en een nieuw douaneformulier, het zogenaamde SAD-document (Single Administrative Document), in werking treden.

Het SAD-document is een eerste stap naar het oplossen/wegwerken van de verwarring die veroorzaakt wordt door de waslijst van verschillende documenten welke momenteel vereist zijn bij grensoverschrijdend vrachtverkeer. (Een aantal van 20 of meer documenten is eerder normaal dan uitzondering).

## Europa '88; de Philips aanpak.

In 1985, nog voordat het "White Paper" verscheen, publiceerde Dr W. Dekker, de toenmalige voorzitter van de Raad van Bestuur, het Philips plan "Europe 1990", teneinde het proces van de totstandkoming van één geïntegreerde markt in Europa te versnellen. Het Philips project "Europa '88" is hier onderdeel van.

Het Europa '88 project gaat verder dan de EEG-wetgeving om per 1-1-1988 het SAD-document in te voeren.

Het beoogt namelijk om aan gekwalificeerde EEG bedrijven de status van "authorised trader" toe te kennen.

Zo'n "authorised trader" rapporteert aan douane-autoriteiten en doet periodiek aangiftes door middel van computerverbindingen tussen het administratieve systeem van de "authorised trader" en de systemen van douane en nationale overheden.

Afhankelijk van de beschikbaarheid van faciliteiten voor het versturen van elektronische berichten, kan in de uiteindelijke situatie de berichtenstroom geheel zonder documenten plaatsvinden. Aangiftes kunnen dan worden losgekoppeld van de fysieke goederenstroom. Hierdoor kan de huidige, vaak tijdrovende en omslachtige papieren rompslomp bij de verzendende organisatie, de grens en de ontvangende organisatie worden voorkomen.

Een en ander zal leiden tot de volgende verbeteringen:

- aanzienlijk efficiëntere internationale goederenstroom, beter voorraadbeheer en lagere voorraadniveau's;
- snellere en meer betrouwbare informatieverstrekking;



- uiteindelijk leidend tot verbeterde operationele resultaten.

### Europa '88; de TDS-aanpak.

De hoofdlijnen in de aanpak Europa '88 binnen de product divisie TDS laten zich als volgt karakteriseren:

- TDS-organisaties zullen streven naar optimale gemeenschappelijkheid in hun gekozen oplossingen.
- TDS zal haar Europa '88 functies zoveel mogelijk realiseren via bestaande centraal gekozen applicaties (o.a. COMIS). Een voorbeeld hiervan is het Single Administrative Document welke door de COMIS-applicatie zal worden geproduceerd.

De invoering van Europa '88 in TDS wordt bewerkstelligd middels een projectmatige aanpak. Op PD-niveau is er een stuurgroep en werkgroep geformeerd waarin de volgende disciplines vertegenwoordigd zijn: Logistiek, Administratie, ISA en O&E.

De stuurgroep staat onder leiding van de Hr Tensen, de werkgroep wordt

aangevoerd door de Physical Distribution Manager van TDS, de Hr Veelenturf (van Logistics).

In de operationele eenheden zijn eveneens stuur- en werkgroepen van ongeveer dezelfde samenstelling opgericht.

In nog volgende artikelen zullen mijn

collega's en ik nader ingaan op de realisatie van Europa '88 binnen TDS. Wilt u meer weten van het project, dan kunt u mij of mijn Europa '88 collega's daarover benaderen.

*Namens de werkgroep Europa '88,  
de secretaris, Jan Siemerink,  
O&E PI-TDS.*

## Prijsuitreiking landelijke Ideeënbusactie



De heren Van der Esch (links) en Jansen (rechts) tijdens de prijsuitreiking.

### In memoriam W. Pieterse

Onze collega **Wim Pieterse** is 14 september j.l. na een langdurige ziekte op 61-jarige leeftijd overleden.

Wim Pieterse was één van de mensen van het eerste uur van Philips Hoorn. Vele jaren is hij groepsleider geweest van de afdeling Vormerij. De laatste jaren was hij werkzaam in de afdeling Materials Handling.

Wim Pieterse was een zeer beminnelijk mens. Stond altijd klaar om wie dan ook met raad en daad terzijde te staan. Een man die wij niet zullen vergeten.

Wij wensen zijn vrouw en kinderen de kracht toe dit zware verlies te verwerken.

Namens de collega's  
C. Vijn, Philips Hoorn.

Dat het dubbel en dwars loont om een idee in te sturen ervoer de heer **F.G.J. Jansen** van de afdeling Ponserij in Hilversum. Tijdens een feestelijke bijeenkomst op 10 september 1987 ontving hij uit handen van de plantmanager de heer Van der Esch een extra prijs uit de door het Centraal Bureau Ideeënbus te Eindhoven gevoerde landelijke actie.

In aanwezigheid van de heren Van de Brink (Bedrijfsleiding Metaalwaren), Spaan (afdelingschef Plaatbankwerketrij), Buitelaar/Hagers/Hoogendoorn van de Ideeënbuscommissie Hilversum werden hem door de heer Van der Esch de papieren voor een geheel verzorgde reis van vijf dagen voor twee personen

naar Malta overhandigd. (Een verslag van die reis hebt u reeds in de Philips Koerier kunnen lezen).

Binnen PTDSN vielen nog meer extra prijzen en wel:

Een bedrag van f 500,- voor de heren **H.W.A. Peters** uit Hilversum en **C.P. Varisco** uit Apeldoorn.

Een bedrag van f 250,- voor de heren **A. Bilardi** uit Leeuwarden en **L.J.G. Kroon** uit Hoorn.

Een bedrag van f 100,- voor de heren **J.H. Becker** uit Hilversum en **P. van As** uit Apeldoorn.



# SAT maakt weg vrij voor automatisering taxibedrijven

Het komt steeds vaker voor dat overkoepelende branche-organisaties hun ervaring, kennis en deskundigheid ten dienste van de achterban stellen. Zeker op het voor vele bedrijven zo complexe gebied van de administratieve automatisering. Dit geldt ook voor taxibedrijven, waarvan een aantal zich verenigd heeft in de Coöperatieve Vereniging Samenwerkingsverband Automatisering Taxibedrijven, SAT u.a. SAT is in 1983 opgericht en komt voort uit de sectie automatisering van de Koninklijke Nederlandse Vereniging van Transport-Ondernemingen (KNVTO). Samen met SAT heeft Philips een software-pakket Taxpag ontwikkeld. Bovendien levert Philips de benodigde apparatuur, afgestemd op de behoefte en grootte van het individuele taxibedrijf. Taxpag bevindt zich thans in de operationele fase.

## Complexe organisatie.

Voor de gemiddelde Nederlander is de taxi de personenwagen die op strategische punten in een stad staat opgesteld, of die je telefonisch aan huis bestelt. Deze voorstelling is echter verre van compleet. Dit taxigebied vormt slechts een marginaal deel van het reguliere taxivervoer dat voor 70 tot 80% bestaat uit vervoer op afspraak. Dat wil zeggen dat van te voren afspraken voor meerdere ritten zijn gemaakt tussen een taxionderneming en een instelling of bedrijf, tegen een speciaal tarief.

Te denken valt hierbij aan afspraken over groepsvervoer van kinderen naar school of gehandicapten naar hun werk. Maar ook afspraken over vervoer van individuele personen naar ziekenhuizen of therapeuten.

Deze afspraken worden meestal via het ziekenfonds of het GAK gemaakt. Per geval worden ritten, tarieven en frequentie afgesproken. De gemaakte ritten en de daarbij behorende kosten, moeten gespecificeerd worden. Niet alleen voor de administratie van het taxibedrijf, maar ook voor die van de betrokken instelling.

Er zijn verschillende afspraken mogelijk. Een klant kan een vastgesteld aantal ritten tegen een bepaalde prijs vergoed krijgen, of een bepaald aantal ritten tot een vastgesteld bedrag. Dit brengt met zich mee dat de opdracht-



behandeling en -afwikkeling aanzienlijk complexer is dan in eerste instantie wordt gedacht. Het bedrijf dient voortdurend te controleren of de tarieven en normen niet overschreden worden. Dit veroorzaakt een omvangrijke administratie.

Uiteraard vragen de diverse soorten vervoer ook om verschillende vervoermiddelen. Naast de personenwagens heeft een taxibedrijf een aantal (aangepaste) busjes voor groepsvervoer rijden. Bovendien leveren de meeste taxibedrijven ook bijzondere wagens voor bruiloften of begrafenissen.

Voor deze verschillende wagens moeten reserve-onderdelen beschikbaar zijn om de wagens rijdend te houden. Dit vereist een omvangrijke en zorgvuldig bijgehouden voorraadadministratie. Vervolgens moeten alle aanvragen gehonoreerd worden. Afspraken die soms maanden of nog langer van te voren gemaakt zijn, moeten op het juiste moment nagekomen worden.

Dit is de taak van de centralist. Hij verdeelt de ritten over de chauffeurs en moet bijhouden welke aanvragen afgehandeld zijn en welke nog niet.

Met name het afgesproken groepsver-

voer van kinderen en gehandicapten zorgt voor een groot verschil in werkaanbod op één dag. Tijdens de spitsuren 's morgens en 's middags moet een groot aantal chauffeurs beschikbaar zijn, terwijl buiten deze tijden de vraag veel kleiner is. Daarom werken de taxibedrijven veel met parttimers.

Iedere chauffeur houdt op dagstaten bij hoeveel kilometer hij gereden heeft, hoelang de wachttijden waren enzovoorts. Dit in het kader van een honorering op provisiebasis.

De uitgebreide administratie leent zich uitstekend voor automatisering, waarbij eenmalig uitgevoerde gegevens geïntegreerd verwerkt kunnen worden. Omdat automatisering verder gaat dan het terrein van de administratie, is een gecoördineerde projectmatige aanpak van dit vraagstuk bij de SAT ondergebracht.

## Gefaseerde aanpak.

Een aantal taxibedrijven heeft zich verenigd in de SAT, de Coöperatieve Vereniging Samenwerkingsverband Automatisering Taxibedrijven. SAT is een zelfstandige rechtspersoon, waarvan ieder taxibedrijf in Nederland lid kan



worden. Doel van SAT is te komen tot een volledige automatisering van de taxicentrale, in die zin dat de communicatie tussen de taxi en de centrale plaatsvindt via digitale communicatie. Gekozen is voor een geleidelijke groei naar dit doel in drie fasen:

1. Realisering van de administratieve automatisering.
2. Realisering van de besturingsautomatisering van de centrale, zonder digitale informatie.
3. Realisering van de besturingsautomatisering van de centrale met digitale informatie.

Met dit doel is in 1985 een raamovereenkomst gesloten met Philips voor het ontwikkelen van een standaardpakket voor de automatisering van de administratie van taxibedrijven. Dit pakket is Taxpag geworden. Taxpag is een modulair opgebouwd software pakket, dat voor ieder taxibedrijf in Nederland geschikt is en met elk taxibedrijf kan meegroeien. Ook de apparatuur wordt door Philips geleverd. De keuze van de apparatuur wordt mede bepaald door de grootte van het bedrijf.

### De centralist aan de basis.

Bij Taxpag is de rol van de centralist als meldingspunt voor aanvragen en toewijzing van ritten gehandhaafd. De vervoersadministratie vormt de spil van het programma. Alle ritten die via de centralist binnenkomen, worden via deze module in de computer ingevoerd. Dit kan direct worden gedaan bij aanmelding van een rit, of achteraf aan de hand van de dagstaten van de chauffeurs. Eenmaal in de computer worden de ritten administratief verder verwerkt. De facturen voor de klanten worden aangemaakt, de betaling van de facturen wordt bewaakt en periodiek worden overzichten en statistieken aangemaakt. Uit deze gegevens worden de andere onderdelen "gevoed", zoals de Grootboek-, Crediteuren-, Debiteuren- en Salarisadministratie, de Manurenregistratie en de Wagenadministratie.

Op deze wijze wordt voorkomen dat gegevens dubbel ingevoerd moeten worden. Dankzij deze automatisering is het bijhouden en bewerken van de administratie eenvoudiger geworden en kan de taxi-ondernemer over meer

en nauwkeuriger informatie beschikken dan voorheen.

De eerste fase van de automatisering met Taxpag is nu operationeel bij een 10-tal taxibedrijven in Nederland. In een latere fase wordt de automatisering van de communicatie tussen de centrale en de taxiwagens aangepakt.

De ritten zullen dan niet meer via de mobilfoon doorgegeven worden, maar via de computer op een beeldscherm in de taxi verschijnen. De toewijzing van de ritten blijft echter mensenwerk.

*Overgenomen uit INFOKATERN.*

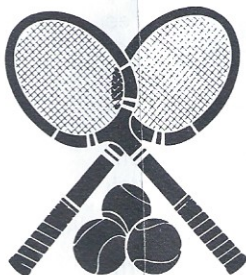
## Bedrijfstennis in Apeldoorn

Dit najaar zal, alweer voor de 6e keer, een **bedrijfstennis-toernooi** van start gaan.

De wedstrijden zullen worden gehouden in Sportcentrum "De Maten" in Apeldoorn. Aanvang is in sept./okt. en de afsluiting zal op 26 maart 1988 met een dubbeltoernooi plaatshebben.

Men speelt 1 keer in de maand, altijd op zaterdag, en is maximaal 3 uur aanwezig. Er worden 5 ronden gespeeld volgens het Zwitsers systeem (sterkste tegen sterkste).

Teams zullen bestaan uit 4 spelers/spelsters en maximaal 2 reserves en kunnen worden gevormd uit alle mogelijke combinaties, zoals 1 vrouw + 3 mannen, 4 mannen, enzovoorts. De wedstrijden beginnen ergens tussen 11.30 en 16.30 uur. De mogelijkheid bestaat dat men een keer op een zaterdagavond speelt. Dit in overleg met de teamleider(ster).



Voor het eerst worden alle teamleden door Philips gesponsord, zij krijgen Philips-trainingspakken.

De Personeelsvereniging draagt als altijd bij aan de kosten.

De teamleden zouden het zeer leuk vinden als er supporters aanwezig zijn. De speeltijden zijn opvraagbaar via de teamleider(ster).

Iedereen die meespeelt in de bedrijfscompetitie moet in principe lid zijn van een tennisclub.

De **teams** zullen uit de volgende spelers/spelsters bestaan: De vet gedrukte personen zullen als teamleider(ster) fungeren.

Eerste team:

**Gert v.d. Pol**, CDM  
Leo de Wals, SSP  
Willem Hoekstra, Mark  
Cor v.d. Veen, PM  
Jan Elders, PM

Tweede team:

**Lucienne Hoogland**, PTIS Apeld.-RO  
Onno Hoogland, PM  
Ad v.d. Linden, PM  
Frans Sijpkens, PTIS Area Kerklaan  
Theo v.d. Meent, HR

Derde team:

**Rob Hoogsteden**, ISA-A  
Wout Meyer, PM  
Piet Wildeboer, SPB  
Bert Willemsen, PTIS Apeld.-CS  
Frans v.d. Broek, PTIS Area Kerklaan

Vierde team:

**J. Rademakers**, PSG  
Hans Schenk, PM  
Rob v. Kruyssen, PM  
Petra Dam, PM  
Adriane Polman, Area-Mgt

Succes toegewenst en natuurlijk veel plezier. Voor verdere inlichtingen kunt u zich wenden tot:

**Lucienne Hoogland, PTIS, tel. 21 71 77.**



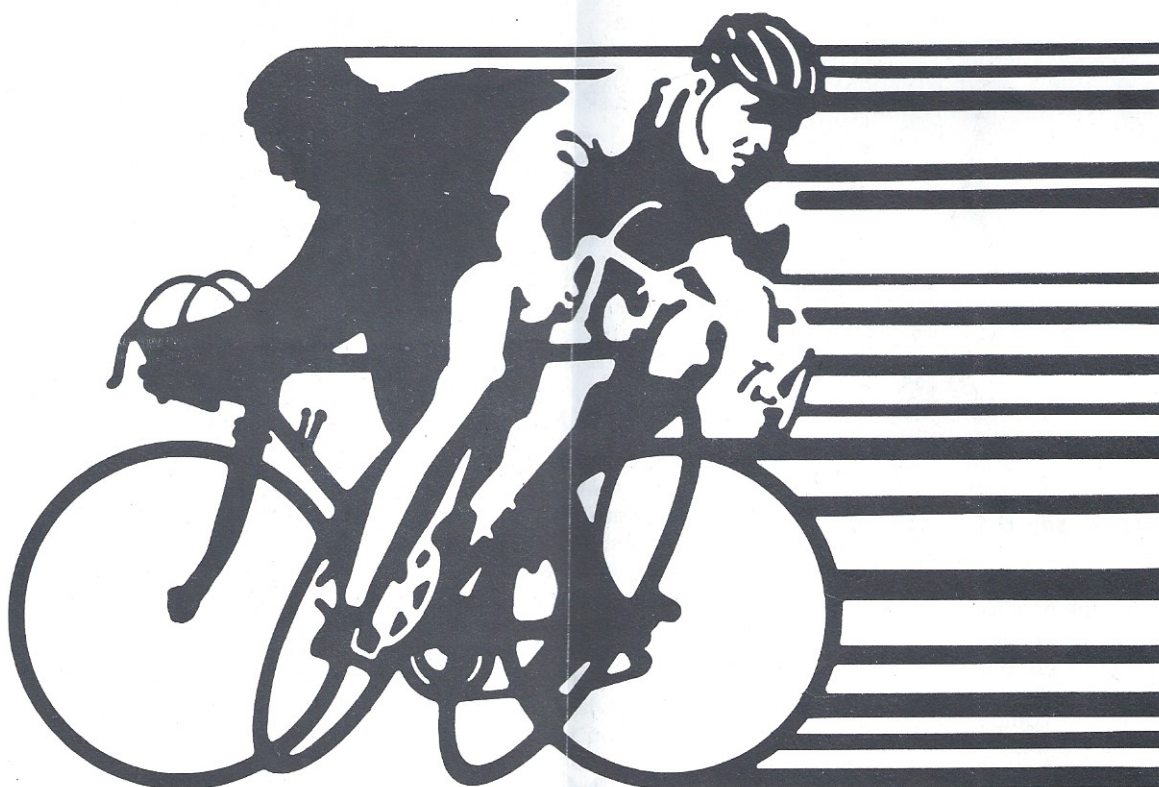
# Telecom '87 Tour

## Hilversum-Geneve

Van maandag 12 oktober 1987 (8.30 uur)  
tot zondag 18 oktober 1987 (13.00 uur).

Start: 't Spant in Bussum.

Eindpunt: Intercontinental Hotel in Genève.



**APT TEAM:**

HUGO ABELING, PAUL DOORENBOSCH  
JAN HENDRIKS, PETER HOGEWONING  
MARCEL LOOSEN, SIJF PAAUW  
DAVE DE RUYCK

AT&T en Philips Telecommunicatie Bedrijven B.V.



PHILIPS



**TDS TEAM:**

ARNOLD CHRISSTOFFELS  
JAAP VAN DOORNINCK, JAN ETTEMA  
HANS SPOOR, GEORGE STEENBERG

Philips Telecommunication and Data Systems



PHILIPS



**PHILIPS**