

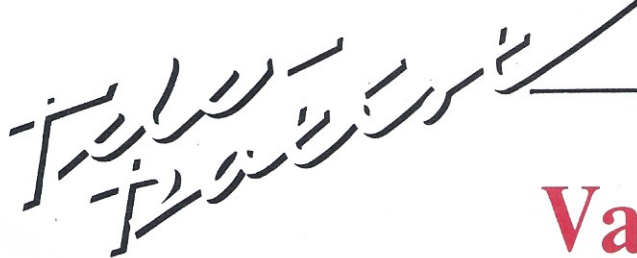
Tele- patent

2e JAARGANG - DECEMBER 1987 - Nr. 9/10



IN DIT NUMMER:

- ✓ APICS
- ✓ Ideeënbuspremies
- ✓ Benoemingen
- ✓ Prijs voor PTDSN-medewerkers
- ✓ Nieuwe structuur Marketing
- ✓ Organisatievorm aangepast aan Strategie
- ✓ Area Management vervult scharnierfunctie
- ✓ Herstructurering PTDSN



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 Jongelie,
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.

Misschien wat laat, maar .. u ontvangt dan toch nog een kersteditie van de Tele-Datist.

Een nummer waarin weinig aan de feestdagen herinnert. Wel een nummer waarin veel aandacht wordt besteed aan voornemens van onze directie. Aan het eind van het jaar is het maar wat gebruikelijk om zich wat voor het komende jaar voor te nemen. Daaraan voldoen we dus door aandacht te besteden aan de herstructurering van zowel TDS-PI als PTDSN.

De TDS-PI-ers onder de lezers zullen veel van het verhaal over de reorganisatie in TDS herkennen. Zij hebben dat namelijk al in een nederlandse editie van PASSWORD, een (interne) internationale uitgave voor al diegenen die bij de marketing in onze product divisie zijn betrokken, kunnen lezen. Maar ruim 4000 medewerk(st)ers van TDS in Nederland hebben daar geen kennis van kunnen nemen.

Gezien de reorganisatie binnen TDS-PI de gang van zaken bij PTDSN duidelijk beïnvloedt, leek

het de redactie van belang de in PASSWORD gegeven informatie eveneens in de Tele-Datist te plaatsen.

De herstructurering van PTDSN krijgt eveneens ruim de aandacht. Een onderwerp, waarvan we aannemen dat u daarover graag geïnformeerd wilt zijn.

Daarnaast nog enkele korte berichten over benoemingen, uitreiking ideeënbuspremies in Apeldoorn, enzovoorts.

Een werkgroep is momenteel belast met de voorbereiding van een totale vernieuwing van de Tele-Datist. De nieuwe uitvoering hopen we begin februari bij u in de bus te stoppen. Tot dan (mede in verband met de feestdagen, de diverse jaarredes en dergelijke) verschijnt er geen andere Tele-Datist meer.

De redactrice hoopt dat u heel prettige feestdagen zult beleven.

Een goede Kerst en een gezond voorspoedig 1988 toegewenst!

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.

Aktiviteiten P.V. seizoen 1987/ 88



Aktiviteit

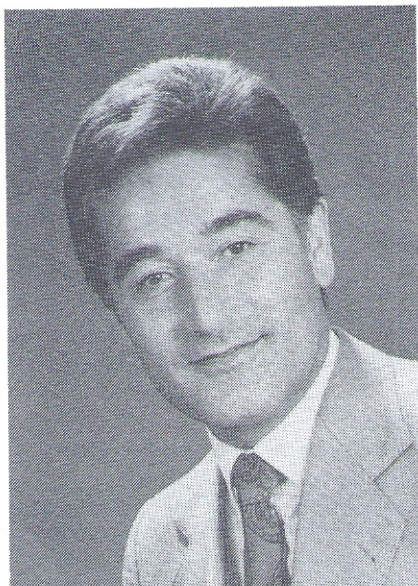
Kinderbingo	17 februari	1988
Excursie Winterberg	20 februari	1988
Forellenniswedstrijd	16 april	1988
26e Prestatieloop	19 april	1988
Excursie Dolfinarium Harderwijk	23 april	1988
Excursie Noorderdierenpark Emmen	14 mei	1988
Fietspuzzeltocht	28 mei	1988
Department-Cup (Volleybaltoernooi)	14/16/21 juni	1988
Excursie Fantasia-land	25 juni	1988

ONDER VOORBEHOUD

Organisatie aangepast aan strategie

Onze divisie heeft in het recente verleden diverse veranderingen ondergaan. In juni 1985 werden Philips Data Systemen in Apeldoorn en Philips Telecommunicatie Systemen in Hilversum samengebracht onder de noemer Philips Telecommunicatie en Data Systemen.

Een jaar later werd de groep Area Management opgezet om aan de contacten tussen de Produktdivisie en de Nationale Verkoop Organisaties (NSO's) meer lijn te geven. Er werd tevens een Business Systems Management team opgezet onder leiding van Dr. G. Bindels. Allemaal veranderingen die duidelijk verband met elkaar hielden. Het doel was en is het creëren van een slagvaardiger organisatie. Zodat we wereldwijd een goede concurrentiepositie kunnen handhaven.



Op 9 oktober jongstleden kondigde de heer Bindels de volgende stap aan. Deze keer gaat een aantal zaken veranderen in de organisatiestructuur van Business Systems. Voor zijn presentatie koos de heer Bindels het thema "Structuur follows Strategy". (Organisatievorm aangepast aan Strategie). Wij vroegen de heer Bindels om een nadere toelichting op de hoofdlijnen.

Vraag:

Het thema van uw presentatie op 9 oktober was "Structure follows Strategy". Wat verstaat u daar precies onder?

Antwoord:

De organisatiestructuur is een belangrijk middel om je strategie te realiseren. Je kunt je strategie nog zo nauwkeurig uitstippelen maar

als je vervolgens niet de juiste mensen op de juiste plaats hebt zitten om het geheel uit te voeren dan kom je natuurlijk nergens. Vorig jaar heeft Business Systems zijn strategie geformuleerd. Nu gaan we de structuur daaraan aanpassen.

Vraag:

Is de nieuwe organisatiestructuur alleen een gevolg van de nieuwe strategie van Business Systems?

Antwoord:

Nee, ook op TDS niveau is een aantal zaken veranderd en dat heeft een direct effect op Business Systems. De veranderingen op TDS niveau hangen op hun beurt weer samen met veranderingen in de strategie en in de top structuur van Philips als geheel. Er zal een duidelijke concentratie komen op die divisies, waaronder TDS, die benoemd zijn tot "core", de kern waar het voor Philips als totaal om draait. Aan die divisies zal veel aandacht worden besteed. Dat betekent ook dat die divisies zich sterk moeten maken zodat ze aan de verwachtingen kunnen voldoen.

Vraag:

U heeft verteld dat Business Systems vorig jaar zijn strategie heeft bepaald. Wat zijn de hoofdpunten van die strategie?

Antwoord:

Onze strategie is gebaseerd op het uitgangspunt ons zakelijk plan uitlopend in drie richtingen uit te voeren: produkten, marktsegmenten en regio's/landen. Allereerst de pro-

dukten. We zullen onze aandacht sterk richten op de zogenaamde "kern"-zaken: activiteiten en produkten die van belang zijn voor ons SOPHOMATION concept. Deze zijn te groeperen in Wide Area en Local Area Communications, Servers en Work Stations. Met name wil ik hierbij noemen de PC, de P9000 en de SOPHO-S. Ten tweede de marktsegmenten. Wij hebben drie marktgebieden gekozen waarop we ons willen richten, te weten:

- kleine en middelgrote klanten die zoeken naar kant en klare oplossingen,
- gebruikers die specifieke produkten, zoals de SOPHO-Switch van ons willen afnemen of zoeken naar geïntegreerde kantoorautomatisering en
- grote organisaties, de zogenaamde Named Accounts, die we het volledige SOPHOMATION concept aanbieden.

Daarnaast wordt door Business Systems speciaal geconcentreerd op drie bedrijfstakken (Lines of Business), te weten: Bankwezen, Verzekeringen en Reis- en Vervoersorganisaties. Grote ondernemingen in deze markten zullen we naast het SOPHOMATION concept specifieke branche oplossingen aanbieden.

Ten derde de regionale activiteiten. Allereerst zal onze aandacht uitgaan naar de "thuismarkt" van TDS: Europa. Als tweede prioriteit hebben we het Verre Oosten gekozen. Daarnaast zullen we stap voor stap de Amerikaanse markt gaan ontwikkelen. Er zal hard worden gewerkt aan het in balans brengen van onze business, zowel qua land als qua omzet per regio.

Vraag:

Welke eisen stelt die strategie aan de nieuwe organisatie?

Antwoord:

Accountability en de dedication zijn hier de sleutelwoorden. Het bete-

kent dat de mensen van de Produkt divisie een duidelijk takenpakket krijgen waarvoor ze direct verantwoordelijk zijn. Operationele beslissingen zullen veel meer worden gedelegeerd. Zo zie je duidelijker hoe je je steentje bijdraagt aan het succes van Business Systems en dat werkt zeer motiverend.

Vraag:

Zijn de hoofdpunten van de strategie niet te verwezenlijken door het creëren van sub-business units?

Antwoord:

Wanneer wij te maken zouden hebben met zuivere produkt-markt relaties dan zouden sub-business units inderdaad de oplossing zijn. Maar Business Systems biedt al zijn produkten aan al zijn markten aan. Wij hebben geen zuivere produkt-markt relatie. Daardoor is een andere aanpak noodzakelijk, een aanpak die we de "drie-assen-benadering" noemen.

Vraag:

Wat zijn de drie assen en wat houdt de drie-assen-benadering in?

Antwoord:

De drie assen: de produkt-as, de marketing/LOB-as en de regionale-as. De produkt-as is zowel verantwoordelijk voor stand-alone produkten als voor de bouwstenen van SOPHOMATION. Hiervoor zijn de Product Groups BCS en DS opgezet. Hun taak is om algemene produkten te leveren die concurrerend zijn voor wat betreft functionaliteit, prijs en tijdige levering. De marketing-as neemt vervolgens het generieke produktenpakket en voegt daar waarde aan toe. Deze toegevoegde waarde wordt bepaald door de wensen van de markt. Tevens is zij verantwoordelijk voor de totale marketing strategie, de coördinatie van de business plannen in de landen en het vinden van nieuwe afzetmogelijkheden. De regionale as wordt gevormd door Area Manage-

ment en houdt zich bezig met de realisatie van de BS strategie door middel van de verkoop en customer support operaties in de NSO's.

Vraag:

Hoe houden de "drie assen" goed contact met elkaar?

Antwoord:

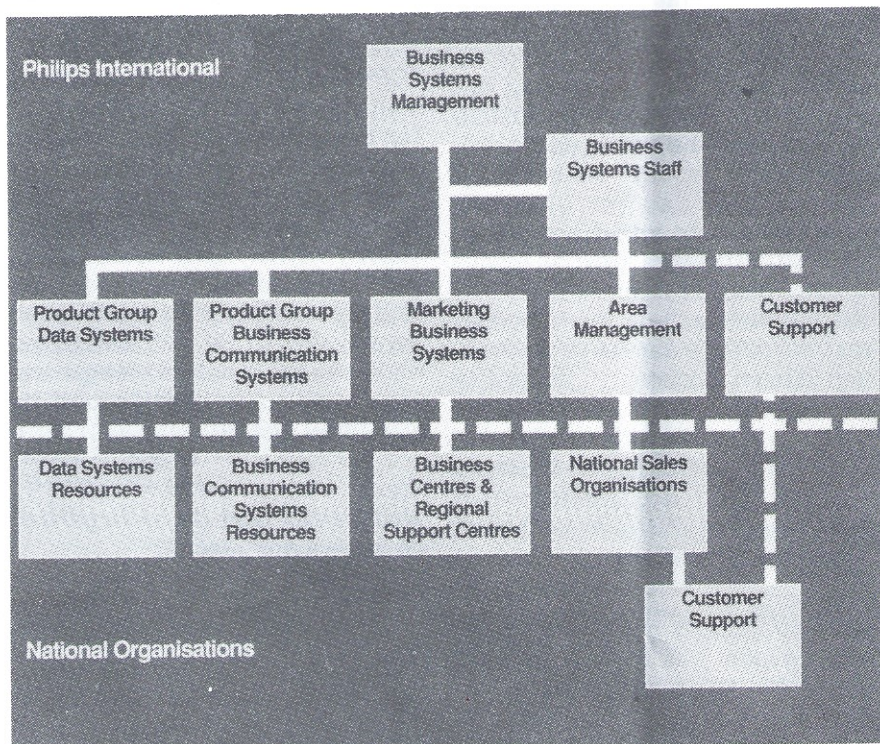
De managers van de produkt-as, de marketing/LOB-as en de regionale as zitten allen in het Management team van Business Systems, dat regelmatig bij elkaar komt. Het gehele team bestaat uit zeven mensen: de heer Burghoorn (F & A), de heer Kluiver (Area Management), de heer Mouthaan (Product Group BCS), de heer Van Steensel (product Group DS), de heer Wichers (Customer Service), de heer De Wit (Marketing BS). Zelf heb ik het voorzitterschap van het team. Op mijn beurt rapporteer ik de voortgang weer aan het TDS Executive Committee.

Vraag:

Wat betekent de drie-assen-benadering nu voor onze NSO's? Hoe gaan zij communiceren met de Produkt divisie?

Antwoord:

De nieuwe structuur is vrij complex. Het is derhalve uitermate belangrijk dat we een eenvoudig communicatiepatroon opzetten voor onze NSO's. Zij zijn tenslotte onze klanten! We zijn bezig om duidelijke verantwoordelijkheidslijnen te definiëren. Voor elk produkt wordt iemand aangewezen. Heeft een NSO vragen dan neemt hij contact op met de verantwoordelijke persoon. Die moet dan vervolgens met een antwoord komen, hoe complex de vraag van de NSO ook is. Op die manier breng je een belangrijk stuk discipline in de organisatie en krijg je tevens uniforme uitspraken.



Vraag:
Hoe ziet de toekomst eruit voor Business Systems?

Antwoord:

In mijn presentatie heb ik slechts de hoofdlijnen van de nieuwe organisatie aangestipt. Er zijn per 1 oktober een aantal managers benoemd en rapportagelijnen gewijzigd. Nu moet de nieuwe organisatie gaan functioneren. Er moet nog een aantal zaken verder worden uitgewerkt. Daarvoor is veel overleg nodig met alle medewerkers. Zonder de inzet van iedereen komen we er niet. We zijn er trots op dat TDS tot de kernactiviteiten van Philips behoort. We moeten nu met z'n allen aan de slag om de nieuwe organisatie tot een succes te maken.

Resultaat Ideeënbus PTDSN

Eerste halfjaar 1987.

BEDRIJFS- ONDERDEEL	AANTAL IDEEËN					BELONINGEN	
	INGEZONDEN		1e Behandeling			1e jaar van toepassing	2e jaar van toepassing
	Totaal	%	Afge- handeld	Be- loond	Nog in behand.		
APELDOORN	66	25	189	48	30	7.900,=	650,=
HILVERSUM	113	43	209	71	102	15.310,=	1.400,=
HOORN	49	18	100	14	18	1.680,=	900,=
LEEWARDEN	39	14	57	8	11	2.130,=	1.480,=
TOTAAL PTDSN	266	100	555	141	161	27.020,=	4.430,=

Bedankt

Langs deze weg wil ik een ieder bedanken, mede namens mijn vrouw, voor alle wensen, kado's en de warmte welke we van U hebben mogen ontvangen bij mijn afscheid. Het was en is voor ons een dag geweest die wij nooit zullen kunnen vergeten.

Heel hartelijk dank.....dank, dank.

C. Kapel
A. Kapel-Huizing.

"Nu ik gebruikmakend van de in het C.A.O. geregelde E.B.-regeling, mijn werkzaamheden per 1 januari beëindig en ik geen zin had om afscheid te nemen met een officiële receptie, wil ik langs deze weg allen waarvan ik niet persoonlijk afscheid heb kunnen nemen, van harte groeten en een plezierige zonnende toewensen en een goed 1988.

Henk Dogger."

Stichting Vacantievreugd

De folder 1988 zal vanaf 14 december a.s. verkrijgbaar zijn bij:
P.T.D.S.N. Hilversum – kantoor Bedrijfsrestaurant, BC 019 - tel. 1228
– Bedrijfsrestaurant KOC

P.T.D.S.N. Apeldoorn – mevr. Kok, gebouw M, kamer C2
P.T.D.S.N. Hoorn – Personeelsdienst
P.T.D.S.N. Leeuwarden – Personeelsdienst
A.P.T. Hilversum – Bedrijfsrestaurant BG
A.P.T. Huizen – Secretariaat O.R.
A.P.T. Den Haag – Personeelsdienst

Voor de accommodatie van "Besthmenerberg", "Remboe" en "Euverem" dient uiterlijk 15 januari 1988 een inschrijfformulier te worden gezonden aan: W. Oskam, Hilversum, gebouw BC, kamer 021.

Voor 22 januari 1988 krijgt iedere aanvrager bericht of aan zijn verzoek kan worden voldaan.

Belangstellenden voor andere in de folder vermelde bestemmingen kunnen zich vanaf 4 januari 1988 rechtstreeks wenden tot het Centraal Bureau van de Stichting in Ommen.

Nieuwe structuur van Marketing

Per 1 oktober is ook de structuur van Marketing - één van de assen in de zogeheten "drie-assen-benadering" - veranderd. De Marketing Business Systems Group bestaat nu uit een Corporate Centre, Business Centres en Regional Support Centres. De Business Centres concentreren zich ieder op een specifiek marktsegment, een Line of Business (LOB). Eén ervan, het Business Centre Finance Industry, is al volledig operationeel. De Business Centres, Insurance en Travel & Transport, zullen in de nabije toekomst definitief worden gemaakt. De Regional Support Centres bevinden zich in Hong Kong en Singapore en houden zich voornamelijk bezig met - zoals de term al aangeeft - regionale marketing en produktondersteuning aan de NSO's. We spraken met de heer J. de Wit, Adjunct Directeur, verantwoordelijk voor Marketing BS, over de nieuwe structuur van Marketing en het takenpakket van de marketing afdelingen

"Marketing BS heeft drie hoofdtaken", zegt de heer De Wit. "De eerste is Marketing Management: het formuleren van wereldwijde marketing strategieën en het ondersteunen van de NSO's in de implementatie van deze plannen. Ten tweede is Marketing BS verantwoordelijk voor de activiteiten van onze Lines of Business. En ten derde houdt het zich bezig met het creëren van nieuwe afzetmogelijkheden bijvoorbeeld door middel van applicatie software.

"Om al deze taken goed uit te kunnen voeren is voor een zeer gedetailleerde structuur van BS marketing gekozen. Er is een aantal teams, elk verantwoordelijk voor een specifieke taak. Het voordeel hiervan is dat iedereen precies weet waar hij aan toe is. De verantwoordelijkheden zijn duidelijk.

Marketing Business Communication Systems (BCS) is verantwoordelijk voor het Marketing Management van alle BCS producten: PABX & Servers, Wide Area Networks, Key Systems & Telephones, Standard Network Products en PACT. De drie laatstgenoemde produktgroepen bevinden zich buiten het Corporate Centre en hun activiteiten worden derhalve door de afdeling Liaison Management gecoördineerd. Daarnaast beschikt Marketing BCS over een afdeling Licence Agreements en een afdeling Business Development. Business Development is verantwoordelijk voor Strategic Plan-



ning en Business Planning. Zij houdt zich op de hoogte van marktontwikkelingen op lange termijn en het onderzoeken van nieuwe afzetgebieden. Daarnaast formuleert zij in samenwerking met de marketing groepen de markt eisen op langere termijn. Deze worden vervolgens besproken met de produktgroep BCS. Namens BCS Marketing neemt zij ook deel aan de formulering aan SOPHOMATION strategieën.

Marketing General Accountant & Data Systems (DS) is verantwoordelijk voor het Marketing Management van

- de DS produkten: Workstations, Computer Systems, Megadoc en de P7000/P9070 familie
- de BS marktsegmenten: Named Accounts, Small and Medium Accounts (SMA) & Value Added Resellers (VARs) en SOPHOMATION - algemene applicatie software.

Marketing Workstations concentreert zich op de P3100/3200, de P5000, inclusief CD-ROM.

Marketing Megadoc neemt deel aan de Optical Filing Project Group. In deze projectgroep zitten tevens deelnemers van de Product Group DS. De taak van de projectgroep is het uitvoeren van het onlangs opgestelde Megadoc Business Plan. Het Optical Filing Project Team rapporteert maandelijks aan de managers van de Product Group DS en Marketing BS.

Marketing P7000/P9070 houdt zich naast marketing management bezig met product management. Dat houdt in: product planning, aankoopcontracten en het onderhouden van relaties met leveranciers. In een aantal gevallen is het niet logisch om een scheiding te maken tussen BCS en DS produkten", vervolgt de heer De Wit. "Dit is het geval bij de marketing activiteiten van SOPHOMATION, Marketing Named Accounts en Marketing Application Software."

Marketing SOPHOMATION formuleert in samenwerking met de Product Groups en met de DS en BCS marketing groepen de Sophomation architectuur. Deze afdeling definieert ook een interne en externe SOPHOMATION promotie strategie.

Marketing Named Accounts (NA) omvat de vroegere groepen Corporate Accounts en Major International Accounts en concentreert zich op de grote multinationals. Het heeft naast marketing ook een sales support taak. Dit omvat verkoopondersteuning aan de NSO's en de promotie van een internationaal account programma.

Marketing Application Software verzorgt het Marketing Management voor algemene applicatie software zoals SW-Tools en Office Automation. Daarnaast houdt zij zich bezig met het vinden van nieuwe afzetkanalen. Hier heeft zij de taak om marketing strategieën en plannen te definiëren, de markt te verkennen, het testen te coördineren, contracten af te sluiten met derden en ondersteuning te verlenen aan de NSO's.

De afdeling Small and Medium Accounts & Value Added Resellers heeft zowel een marketing als een sales support functie. De sales support missie is vergelijkbaar met die van Named Accounts. Het is niet onmogelijk dat de scope van deze afdeling in de toekomst wordt verlegd naar DS naar BS.

Daarnaast zijn er nog drie stafafdelingen: Marketing Business Planning, Marketing Services en Project Coordination.

Marketing Business Planning is verantwoordelijk voor Business Planning en Strategic Planning. Zij ondersteunt Marketing BS en de andere organisaties binnen Marketing bij het definiëren van strategieën die op de markt zijn afgestemd. Ook het voorbereiden van een Master Business Plan voor BS als geheel en de procedure bepaling van business planning vallen hieronder. Daarnaast voorziet deze stafafdeling via het Info Centre de Business Unit Business Systems van markt-informatie.

Marketing Services bestaat uit vijf disciplines:

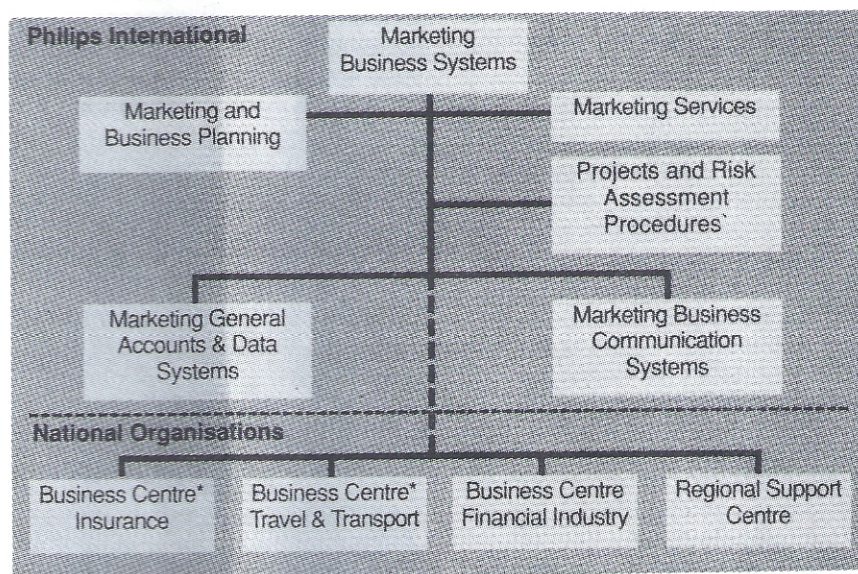
- BS Corporate Marketing Communications dat zich voornamelijk bezighoudt met corporate advertising;
- Internal and External Relations dat de interne en externe informatiestromen beheerst;
- Account Marketing Communications, verantwoordelijk voor mar-

keting communications activiteiten Sales/Marketing training dat trainingsprogramma's voor de NSO's verzorgt;

- VIP-centre dat produktemonstraties verzorgt

De afdeling Projects and Risk As-

essment Procedures (RAP) - coordination is verantwoordelijk voor de algehele coördinatie van RAP's in de verschillende organisaties van Marketing BS. Daarnaast houdt deze afdeling vinger aan de pols bij projecten die aan de gang zijn in het veld.



Benoemingen

Half september is de heer **A. Wills** van start gegaan binnen de afdeling Logistics met het ontwikkelen van nieuwe procedures en/of processen op het gebied van Master Planning/Maandelijkse Planning Overzichten/etc. Tevens zal hij nauw betrokken zijn bij het opzetten van een zogenaamd Interdisciplinair Planning secretariaat.

Met ingang van 1 november 1987 is de heer **L.G.E. Zadelaar** benoemd tot Veiligheidskundige/Security Officer bij de afdeling Locatie Management van PTDSN in Apeldoorn.

Met ingang van 1 december 1987 is de heer **D. Knobbe** benoemd tot plaatsvervangend hoofd van de Algemene Hulp Verlening (AHV) in de vestiging Apeldoorn.

Vanaf 1 januari 1988 zal mevrouw drs. **W.J.G. Krist** worden benoemd tot personeelchef voor de Hilversumse vestiging van het Corporate Centre.

Met ingang van 12 november 1987 is de heer **F.J.G. Bultink** benoemd als manager van het DS714/790 Message Switching department in Hilversum.

Deze nieuwe organisatie is het resultaat van de integratie van de afdelingen Direct Sales en Integrated Project.

Product Groups: belangrijke verandering in BS structuur

Eén van de meest veelbetekende veranderingen in de structuur van Business Systems is de formatie van de zogeheten Product Groups. Sinds vorige maand heeft de heer K. Mouthaan de leiding over de Product Group Business Communication Systems en staat de heer K. van Steensel aan het hoofd van de Product Group Data Systems. de twee Product Groups vormen tezamen de product-as in de 'drie-assen-benadering'.

De Product Groups concentreren zich op het algemene produktenpakket. Zij zijn verantwoordelijk voor het ontwikkelen, produceren en leveren van concurrerende produkten. Deze produkten kunnen in principe aan al onze markten worden aangeboden. Het definiëren van applicaties voor specifieke marktsegmenten is vervolgens de taak van de marketing afdeling.

De Product Group hebben een zeer uitgebreid takenpakket, waaronder:

- product management (incl. pro - duct planning);
- ontwikkeling, produktie en levering van algemene BS produkten;
- bemiddeling met derden;
- presentatie van produkten aan de BS organisatie;
- levering aan en ondersteuning van onze distributiekanaalen: de NSO's, de BS Direct Sales Department, en (voor sommige produkten) OEM's;
- vaststellen en bewaken van het budget voor bovengenoemde activiteiten.

Snel inspelen op de behoeften van de markt.

De product Groups bestaan uit drie disciplines: Development, Manufacturing & Supply en Product Management. De heer K. van Steensel legt uit: 'In het verleden maakte Product Management deel uit van de Marketing afdeling. Nu is het ondergebracht bij de Product Groups. Dat betekent dat er een veel directere relatie tot stand is gebracht tussen

de technische sector die verantwoordelijk is voor produktontwikkeling, en Product Management, dat een nauw contact heeft met de markt en tevens de belangrijkste schakel vormt tussen de Product Groups en onze klanten, de NSO's. Daardoor zijn we in staat sneller op de wensen van de markt in te spelen. Het is duidelijk dat dat een absolute noodzaak is wanneer je succesvol wilt zijn in deze industrie, die bekend staat om zijn felle concurrentie.'



K. van Steensel
Product Group Data Systems

'Integrale verantwoordelijkheden voor het eindprodukt zijn noodzakelijk voor een bedrijf als het onze,' voegt de heer Mouthaan toe. 'Ons bedrijf produceert complete produkten en systemen die continu veranderen door marktontwikkelingen. In het verleden werkten Industrial Management, Development Management en Marketing Management (waaronder Product Management) naast elkaar. Iedere discipline had zijn eigen verantwoordelijkheid. De formatie van Product Groups houdt in dat alle benodigde disciplines voor de planning, ontwikkeling, produktie en levering van onze produkten zijn samengevoegd en dan ook gezamenlijk verantwoordelijk zijn voor het eindresultaat.'

Het werkterrein van de BCS en DS Product Groups.

De BCS Product Group richt zich op:

- PABX (voice, data, text and image);
- Key systems/Hybrids;
- Telephone terminals;
- Local Area Networks;
- Private message switches.

De DS Product Group is verantwoordelijk voor:

- Stand-alone workstations (PC en WP);
- Multi-user systems inclusief: workstations;
- basic computer systems (servers);
- internal communications (departmental LAN);
- external communications (b.v. verbonden aan IBM);
- application generation tools (SW) en generic office automation.

Wat betreft de huidige produktlijnen omvat dit de P3000, P5000, P3500/3800, P4000 Megadoc, P6000, en P9X00.

Product Management communiceert met de NSO's.

Eén van de belangrijkste taken van Product Management is het verbeteren van de communicatie tussen de Produkt divisie en de NSO's als het gaat om nieuwe produkten. De jaarlijkse produkt conferenties zullen nieuw leven worden ingeblazen. Zij waren namelijk uitermate geschikt om de laatste produktontwikkelingen met alle landen tegelijk te bespreken.

De meer gedetailleerde zaken worden vervolgens in de zogenaamde "inner circles", een kring van specialisten behandeld.

De heer Van Steensel vervolgt: "De communicatielijnen worden nu beter gestructureerd. Informatie zal betrouwbaar zijn. We formuleren een eenduidige produktbeleid. We



houden ons aan deadlines. Nieuwe produkten zullen een jaar van te voren worden aangekondigd zodat de landen zich ruimschoots kunnen voorbereiden."



De heer A.J. Nieukerke van Product Management DS voegt toe: "We hebben nu het probleem van de gespreide verantwoordelijkheden opgelost. De rapportage lijnen zijn veel directer en duidelijker. Je kunt je concentreren op een specifieke activiteit en daadwerkelijk zien hoe jouw activiteiten bijdragen aan het eindresultaat. Hierdoor voelen mensen zich veel meer verantwoordelijk en dat motiveert hen. Een ander voordeel van deze duidelijke structuur is dat de NSO's precies weten met wie ze over een bepaald onderwerp moeten spreken. Zij kunnen direct met die persoon communiceren en zullen daardoor veel sneller een antwoord krijgen."

A.J. Nieukerke
Product Management Data Systems

Tijdens afstudeerwerk is het gedrag van de navigator beschreven met behulp van de theorie der vage verzamelingen (fuzzy set theory). Deze theorie maakt het mogelijk om te definiëren dat een element slechts in bepaalde mate tot een verzameling behoort. Dit in tegenstelling tot de "normale" verzamelingen theorie waar een element wel of niet (binair) tot een verzameling behoort. Met behulp van de vage logica kunnen halve waarheden en kwalitatieve uitspraken in een mathematisch model worden vastgelegd.

Middels een dergelijk model kan op zeer eenvoudige en directe wijze het menselijk gedrag beschreven en gesimuleerd worden met behulp van een computer.

Met het ontwikkelde vage navigatormodel in combinatie met een al bestaand model dat de scheepsdynamica beschrijft, kan gesimuleerd worden hoe het totale systeem "mens en schip" zich gedraagt onder moeilijke omstandigheden. Dergelijke simulaties kunnen gebruikt worden bij het ontwerpen van waterwegen met de bijbehorende navigatiehulpmiddelen (boeien, vuurtorens, etc.)

Hierdoor is het mogelijk om een uitspraak te doen over de kwaliteit van een vaarwegontwerp, waarbij rekening wordt gehouden met de capaciteiten en beperkingen van de toekomstige menselijke gebruikers.

Henk Noback is na het voltooien van zijn studie in de Werktuigbouwkunde van de Technische Universiteit te Delft per 1 september 1986 in dienst van PTDSN getreden. Hij is momenteel werkzaam in de CAT/CAM-afdeling te Hilversum.

Een van zijn taken in deze afdeling is het opzetten van fabriekssimulaties t.b.v. de fabrieksautomatisering (flow line).

Prijs PTDSN-medewerker

Het hoofdbestuur van de Nederlandse Vereniging van Technici op Scheepvaartgebied heeft een prijs van fl. 1000,— toegekend aan de PTDSN-medewerker Henk Noback voor zijn afstudeerscriptie over: "Een navigatormodel gebaseerd op vage verzamelingen."

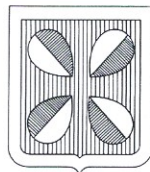
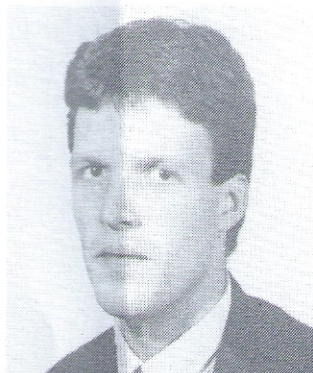
De prijs is op 12 november uitgereikt op de Ontmoetingsdag voor de Maritieme Techniek ter gelegenheid van de Europort tentoonstelling in de grote zaal van het RAI-congrescentrum in Amsterdam.

Het afstudeerwerk is verricht bij de afdeling Scheepvaart van TNO-IWECO.

Bij deze afdeling wordt al geruime tijd onderzoek verricht naar het manouevreergedrag van schepen in be-

perkt vaarwater (bijvoorbeeld containerschepen op de Nieuwe Waterweg).

Een belangrijke factor bij dit manouevreergedrag is het denken en handelen van de navigator (of loods) aan boord van een schip.



Area management vervult scharnierfunctie

Area Management is een relatief nieuwe afdeling. Deze werd in juni 1986 opgezette in de huidige vorm. Vóór die tijd werden activiteiten van de NSO gecoördineerd door de diverse Product en Marketing managers van de Produkt divisie. Er waren veel communicatielijnen, die moeilijk te overzien waren. Het produktenpakket en de strategieën varieerden van land tot land. En als gevolg daarvan waren ook de besluiten zeer verschillend. Een beter evenwicht was noodzakelijk.

En om dat evenwicht te bewerkstelligen is één strategie nodig. En één groep die deze strategie afstemt met de twee betrokken partijen: de Produkt divisie en de NSO's. En één groep die het operationele beheer en het financiële resultaat van de NSO's controleert. Dat nu zijn de hoofdtaken van de groep Area Management.



ger die op zijn beurt, voor grote werkgebieden, weer wordt bijgestaan door een associate Area Manager. Naast de zeven areas zijn er vier functionele afdelingen: Business Management Operations, Industrial Sales & Participations en Direct Sales.

Business Planning & Analysis (BPA) zorgt voor het formuleren van meerjarenplannen. Tot 1986 stelden NSO's een jaarbudget en een globaal meerjarenplan op. Nu ontwikkelen zij in nauwe samenwerking met Corporate Centre Marketing en Business Planning & Analysis gedetailleerde 3-5 jarenplannen. Deze plannen vormen dan weer de basis voor de jaarlijkse budgetten. De

plannen worden continu geëvalueerd en – waar nodig – bijgesteld door de NSO's in overleg met BPA en Corporate Centre Marketing.

Het communicatiepatroon tussen Corporate Centre functies onderling en de samenhang met de NSO's is ingewikkeld. Area Management moet zowel op de hoogte blijven van de ontwikkelingen binnen de Produkt divisie als van de ontwikkelingen binnen de NSO's. Het structureren van de informatieprocessen en alle communicatielijnen is de hoofdtaak van de afdeling Area Management Operations.

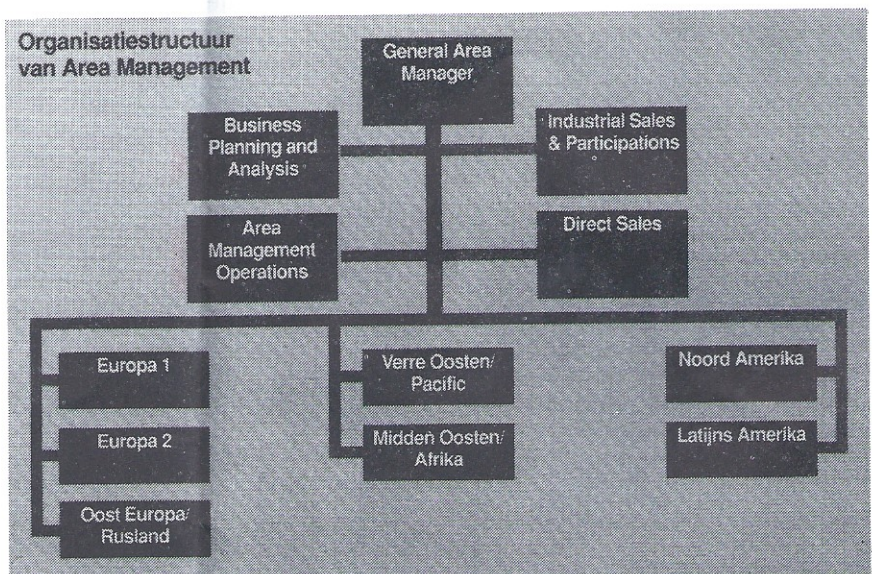
Industrial Sales and Participations beheert alternatieve afzetkanalen voor onze produkten. Zij onderzoekt de mogelijkheden voor lokale productie, productie onder licentie en samenwerkingsovereenkomsten.

Direct Sales houdt zich bezig met de directe verkoop. Dit is alleen van toepassing wanneer Business Systems in het betreffende land geen NSO heeft of wanneer de NSO de kennis van de te leveren produkten niet in huis heeft.

"Area Management vervult in feite een dubbelfunctie," zegt de heer D. Kluiver, General Area Manager.

"Wij praten namens de Produkt divisie met de NSO's. En wij praten namens de NSO's met de Produkt divisie. Het onderwerp van gesprek is het beleid van Business Systems. Area Management bespreekt dit met de landen en is ervoor verantwoordelijk dat dit beleid goed en eenduidig wordt uitgevoerd. Aan de andere kant ziet Area Management erop toe dat de landen bij de uitvoering voldoende ondersteuning krijgen van de Produkt divisie."

Area Management bestaat uit zeven "area's" die tezamen bijna de gehele wereld bestrijken. Aan het hoofd van elke area staat een Area Mana-



Weinig veranderingen voor Customer Support organisatie

De nieuwe organisatiestructuur van BS heeft geen drastische veranderingen voor Systems Support en Customer Service teweeg gebracht. Onder de naam Systems Support werken de afdelingen Systems and Software Support (SSS) en Project Support Group (PSG) nauw samen.

"Wij ervaren de nieuwe organisatiestructuur van Business Systems als zeer positief," zegt de heer **H. van Veen, Manager van Systems Support**. "Marketing krijgt hierin een veel duidelijker accent.

In plaats van een door de techniek geregeerde organisatie worden we steeds meer door de vraag in de markt aangestuurd. We ontwikkelen niet zomaar een produkt, waar we vervolgens een markt voor zoeken, maar nemen de wensen van de markt als uitgangspunt. Bovendien zijn er nu duidelijke lijnen van verantwoordelijkheid. Je krijgt een bepaalde mate van vrijheid, maar aan het eind van een periode moet je daarover verantwoording afleggen."

"Wij stonden altijd al geïntegreerd opgesteld voor geheel Business Systems," zegt de heer **T. Wichers, adjunct Directeur van Customer Service**. "Wij hebben binnen onze groep wel een duidelijke taakverdeling gemaakt. Er zijn personen verantwoordelijk gesteld binnen het managementteam voor elke Productgroep en elk Business Centre."

De Customer Service Organisatie

heeft in de laatste jaren een enorme groei doorgemaakt. Wereldwijd heeft deze winstbron 5700 medewerkers. "Wij onderscheiden ons op drie belangrijke punten van onze concurrentie," zegt de heer Wichers. "Ten eerste beschikken wij over een team van multiproduct engineers. Dat houdt in dat zij meerdere produkten in service kunnen nemen. Of het nu gaat om een switch of een P4000. Hierdoor kunnen we ons veel flexibeler opstellen richting klant."

"Ten tweede bestaat er een sterke decentralisatie naar de NSO. Zij doen zoveel mogelijk zelf. Wij trainen één trainer per NSO en die verzorgt dan verder lokaal de training van de customer engineers. Bovendien worden uitwisselbare onderdelen van produkten zoveel mogelijk lokaal gerepareerd. Veel bedrijven doen dat centraal. Onze aanpak garandeert een korte behandelingstijd en hoog gekwalificeerde lokale engineers.

Ook de kennis van specialisten wordt zo veel mogelijk gedecentraliseerd. Problemen kunnen niet al-

leen worden opgelost door specialisten in het Corporate Centre die speciaal moeten overkomen."

"En ten derde handhaven wij een uniforme service benadering," vervolgt de heer Wichers. "Onze documentatie moet bijvoorbeeld herkenbaar en toegankelijk zijn vanuit een uniforme opzet. Dat is veel duidelijker voor onze klanten. Hier bedoel ik met onze klanten de klant van het Corporate Centre, en dat is de customer engineer. Als hij goed en efficiënt kan werken zijn onze doelstellingen, klantentevredenheid gegarandeerd."

Customer Service is een afgeleide business, en dus geen Business Unit. De markt is het totale geïnstalleerde park en wordt benaderd via de verkooporganisaties. "We werken meestal op basis van service contracten," zegt de heer Wichers. "Die worden aan de klanten verkocht door de NSO's. Aan grote klanten bieden we tegenwoordig ook wel een allesomvattende servicecontract aan, dus ook voor apparatuur van derden. De klant heeft dan maar één contactpersoon en dat werkt in geval van problemen voor hem een stuk prettiger."

Vestiging Apeldoorn opgepast: ... bij alarm bel 2060

Teneinde bij ongelukken in het bedrijf zo snel mogelijk hulp van de Medische Dienst en van de Algemene Hulpverlening te kunnen inroepen, is als E.H.BO.-alarmnummer het telefoonnummer **2060** gereserveerd.

Dit nummer was voorheen in gebruik als rechtstreekse aansluiting

met de hoofdloge van de afdeling Bedrijfsbeveiliging.

Ook nu geeft het telefoonnummer 2060 nog een directe verbinding daarmee.

Het openhouden van de alarmlijn is erg belangrijk, u wordt daarom verzocht de hoofdloge van bedrijfsbe-

veiliging uitsluitend via de telefoonnummers **2460** of **2860** te benaderen.

In het nieuw uit te komen telefoonboekje (eind 1987) zullen de drie genoemde nummers met hun specifieke functie worden vermeld, zodat in de toekomst verstoring van de alarmlijn zal zijn uitgesloten.

Herstructurering PTDSN

Belangrijkste punten uit nota van ir. Van der Sleet.



I. Inleiding

Wij staan aan de vooravond van een aantal meer of minder ingrijpende veranderingen van de PTDSN-organisatie. Belangrijke redenen daartoe zijn de inmiddels geformuleerde doelstellingen, strategie en structuur, waarin Telecommunicatie en Data Systemen (TDS) dient te opereren om de van haar verwachte bijdrage in de "interlinked core business" van Philips te kunnen verwezenlijken.

Alhoewel deze veranderingen zich onderscheiden in aard, omvang, tempo en gevolgen per deelactiviteit van PTDSN, bestaat niettemin een grote onderlinge verwevenheid binnen de totale PTDSN-organisatie. Het is dit verband dat ons ertoe brengt de volgende onderwerpen in deze samenhang aan de orde te stellen.

Zoals hierboven aangegeven is een belangrijke reden tot wijziging de geformuleerde strategie en gekozen structuur van TDS in zijn geheel en met name de positie die het Corporate Centre hierbij inneemt. Kort geformuleerd komt het hierop neer

dat gekozen is voor levering van die producten en diensten die passen in het strategisch concept van SOPHOMATION, de zgn. kernactiviteiten.

Voor wat betreft de structuurkeuze is kenmerkend dat de TDS-activiteiten langs 3 assen worden georganiseerd: naar de markt, de regio en de producten.

II. Wijzigingen

a. Versterken van BS kern-activiteiten

a.1. Product Centre BCS

Het Product Group Management BCS wenst in PTDSN in de loop van 1988/1989 te komen tot een organisatorisch herkenbare, direct aanstuurbare, bedrijfseconomisch te onderscheiden eenheid voor de PABX-systemen en de bijbehorende Servers en terminals.

Het product centre BCS bevat, voor wat de Nederlandse activiteit betreft, de product management functie in PI - Hilversum, de ontwikkeling in Hilversum en de productie- en supply-functie in Hoorn.

a.2. Product Centre DS Apeldoorn)

Binnen de product groep zal de aansturing voornamelijk "langs de productas" gaan plaatsvinden. Geleidelijk en in nauwe afstemming met het product groep management zal in het Product Centre een grotere mate van gerichtheid naar productlijnen worden gerealiseerd.

Voor de P4000 en de MEGADOC activiteiten zal zich dit naar verwachting beperken tot het aanstellen van één verantwoordelijke manager. Voor de P9000 activiteiten zal, afhankelijk van de nog in te vullen verdere detaillering binnen de product groep, waarschijnlijk ook in de groepering van de ontwikkelingsactiviteiten enige bijstelling gewenst blij-

ken. Deze geleidelijke veranderingen zullen naar verwachting in de periode tot eind 1988 plaatsvinden.

a.3. Customer Service

Uitgangspunt is en blijft de geïntegreerde functioneel opgestelde organisatie voor geheel BS.

Om bovendien langs de productas binnen customer service aan te sturen, dat er één verantwoordelijke binnen het team is aangewezen voor elke productgroep en elk business centrum.

Niet alleen op management niveau zal er een heroriëntatie zijn, die productgroep en business centrum gericht is. Binnen customer service marketing zal een aantal "service product managers nieuwe stijl" benoemd worden, die geografisch bij het product management van de productgroep resp. business centrum gesitueerd zullen worden.

a.4. Software and Systems Support (SSS)

SSS verleent diensten aan NSO's (nationaal sales organizations), Marketing BS, business centres, productgroepen en area management.

De ervaring en deskundigheid op het gebied van systeem kwalificatie en systeem support blijven gebundeld aanwezig ten dienste van geheel TDS. De dienstverlening vindt plaats op contractbasis.

b. Opzetten en organiseren van P-ASIC in TDS-/PTDSN-verband

Door de toenemende behoefte aan een duidelijke beleidsvorming en aansturing van de technologie-ontwikkeling in TDS wordt de functie "Technology Management" op PI-niveau gebracht. Op dit niveau zal Ir. P. Stam zich vanaf 1.1.1988 geheel hieraan wijden. In het bijzonder zal hij de taak krijgen het gebruik van ASIC's (Application Speci-

fic Integrated Circuits) in het concern te bevorderen. Dit door het beschikbaar stellen van ontwerp-tools, libraries en support voor ontwerpers, evenals het verzorgen van de relatie met foundries. Hiertoe zullen er P-ASIC centra in Nederland en andere landen opgericht worden, die deze diensten kunnen verlenen.



c. Herstructurering en Sanering Montage Hilversum

In het recente verleden zijn de montage-activiteiten in Hilversum voor wat betreft omvang en continuïteit vaker aan de orde geweest. Ongeveer een jaar voor de ontvlechting werd besloten om de tot dusverre in een aparte organisatie opgestelde montage-activiteiten Verkeer en BCS-Non-Voice/Diversen samen te voegen. Als gevolg van de herstructurering van Verkeer, is in 1985 de voor Verkeer opgestelde productiecapaciteit teruggebracht van een internationaal opgestelde activiteit naar een local-for-local activiteit (PTIS) en wordt sindsdien op dat lagere niveau gecontinueerd.

Van de overige montage-activiteiten in Hilversum moet vastgesteld worden dat een groot deel daarvan binnen afzienbare tijd beëindigd is.

Als gevolg van deze ontwikkeling zal het nu voorspelbare werkpakket in 1990 een dusdanig geringe omvang hebben dat slechts ca. 70 directen en ca. 60 indirecten noodzakelijk zullen zijn.

Een en ander brengt een afname van 170 arbeidsplaatsen met zich mee. De directie acht het dan ook noodzakelijk de Montage Hilversum drastisch te saneren en herstructureren tot een kleine eenheid met een bezetting van grotendeels all-round inzetbare mensen.

d. Verzelfstandigen van niet-TDS activiteiten

Als essentieel verschil tussen TDS en niet-TDS activiteiten kan worden opgemerkt dat niet-TDS activiteiten niet meer onder de verantwoordelijkheid van de product divisie TDS zullen vallen.

Dit laatste geldt voor de activiteiten van de plant Leeuwarden en de afdeling metaalwaren Hilversum. Daarom bestaat het voornemen beide activiteiten m.i.v. 1988 niet meer deel uit te laten maken van de product divisie TDS.

Beide bedrijven zullen als zelfstandige units organisatorisch gezien een plaats krijgen binnen PTDSN, aangestuurd door NPB.

Er ontstaat dus voor beide activiteiten een nieuwe situatie waarbinnen deze zullen gaan opereren.

Teneinde goede overlevingskansen op termijn te kunnen creëren is de al genoemde studie met een plan van aanpak noodzakelijk.

De studies en de plannen voor aanpak zullen zoveel mogelijk verricht resp. opgesteld worden door de bedrijven zelf met ondersteuning van expertise elders binnen of buiten Philips.

e. Hulp- en Stafafdelingen

De hulp- en stafafdelingen zullen zich vanaf 1988 in de eerste plaats qua niveau dienen aan te passen aan de totale PTDSN-activiteit.

Met behoud van expertise (functionele binding) zal de capaciteit van de hulp- en stafafdeling waar zinvol en gewenst zich organisatorisch herkenbaar richten op de verschillende primaire activiteiten binnen PTDSN (TDS/Corporate Centre, Product Centres BCS en DS en de verzelfstandigde units).

Voorts zullen de door de hulp- en stafafdelingen te leveren diensten veel meer dan in het verleden het geval was, op basis van zakelijke argumenten, afgestemd op wensen van de "klant" en op kosten worden beoordeeld (contractbasis).

III. Uitwerking

Voorgenoemde wijzigingen verschillen in aard, omvang, tempo en gevolgen. Een belangrijke samenhang is dat zij binnen het PTDSN verband zullen plaatsvinden.

Het meest direct en ingrijpend dient zich de herstructurering van Montage Hilversum aan. Gelijktijdig met deze nota zal dan ook de adviesaanvraag aan het interne overleg worden overhandigd, zullen het overleg en de onderhandelingen met de vakorganisaties starten en zullen alle maatregelen worden genomen om de mogelijk nadelige gevolgen voor de direct betrokken medewerkers te minimaliseren.

Parallel aan deze voor de PTDSN organisatie ingrijpende wijzigingen zullen, zoals aangegeven, studies starten bij de plant Leeuwarden en de afdeling Metaalwaren Hilversum om na te gaan aan welke voorwaarden moet worden voldaan om het mogelijk te maken dat ze met een zeker rendement als toeleverancier kunnen functioneren.

Zoals reeds aangegeven ligt het in voornemen om het overgrote deel van de TM-groepen per 1.1.1988 onder te brengen bij de BCS-Ontwikke-

ling. De exacte indeling en rapportagelijnen van de TM-groepen, in de BCS-PTDSN organisatie zullen in de komende maanden worden vastgesteld.

Omtrent de totstandkoming van het P-ASIC centre, waarvan de medewerkers een onderdeel zullen vormen van de PTDSN organisatie, wordt momenteel overlegd met de toekomstige participanten, w.o. de groep SSP van Elcoma, Nijmegen. Zoals eerder gesteld zal de CAD-VLSI-groep van TM-PTDSN deel uitmaken van het P-ASIC centre.

De ISA-afdeling zal rechtstreeks gaan rapporteren aan de voorzitter

van de directie van PTDSN.

Met betrekking tot de beide Product Centres BCS en DS is reeds gesteld dat mogelijke wijzigingen zich in de loop van 1988 zullen aandienen.

Hetzelfde geldt in principe voor Customer Service.

Zoals reeds aangegeven onder III.a.4. zullen de gevolgen voor SSS minimaal zijn.

Voor wat betreft de thans in BCS-verband plaatsvindende product ontwikkelactiviteiten van Verkeer (de afdeling BCS-Rugged Systems) wordt momenteel nagegaan wat de consequenties zullen zijn van een eventuele afsplitsing

van BCS-Ontwikkeling. Mede in beschouwing wordt genomen onder welke voorwaarden de totale verkeersactiviteit onder zakelijke verantwoordelijkheid van PTIS, als zelfstandige eenheid in Hilversum kan worden gerealiseerd.

Het zal duidelijk zijn dat de hulp- en stafafdelingen en met name de centrale in principe de organisatie van de primaire activiteiten dient te volgen. De gevolgen van de daarin voorgenomen herstructurering zullen derhalve pas in de loop van 1988 duidelijk worden in het licht van de onder III.e. gestelde overwegingen.

IDEËËNBUSPREMIËS



In de vestiging Apeldoorn zijn de volgende ID-beloningen uitgekeerd:

Aanmoedigingspremie van f. 75,—

Breker R.W.A. Montage.
Broeke G.H.F. ten Inter. Expeditie.
Creutzburg F.G. Montage.
Koops G.H. SSS-A&WS.
Tempessy F. Customer Service-IRS.

Premie van f. 100,—

Achterkamp E. (Montage) voor het idee om het AMP-krimpgereedschap van grotere afvalruimte te voorzien.

Broek G.H.F. ten (Montage) voor het idee om het styropoor opvulmateriaal niet te gebruiken bij producten met statische eisen.

Bruin Mw. S de (Montage) voor het idee om een gereedschapje te maken voor het gemakkelijker monteren van onderdelen in connectoren.
Kayzer R.W. (Customer Service-D&T) voor het idee de documentatie voor de producten P3202 en P3204 aan te passen.

Wagenaar-Jansen J.E. (Montage) voor het idee een zekering bij de Royonic te plaatsen in plaats van bij de namontage.

Premie van f. 120,—

Schut J.M. (Repro) voor het idee betreffende een efficiëntere werkwijze bij Rotaprintplaten.

Premie van f. 150,—

As P. van (Material Management) voor het idee kale kaarten niet meer met behulp van los schuim en styropor opvulmateriaal te verpakken, maar in standaard dozen.

Brink R. van den (M.M.) voor het idee het styropor opvulmateriaal op te vangen en opnieuw te gebruiken. Er is dan tevens minder rommel door wegwaaien op het containerveld.

Slegers H.A. (Montage).

Premie van f. 175,—

Slegers H.A. (Montage).

Premie van f. 360,—

Beekman J.W. (Repro) voor een idee betreffende een efficiëntere werkwijze voor de platensnijder van de A4-pers.

Premie van f. 400,—

Testerink G. (M.M.) voor idee betreffende het aanvragen van de componenten uitval op een verzamelformulier.

Premie van f. 550,—

Brink R. van den (M.M.) voor het idee UV en sticker met 12 NC aanduiding te vervangen door 1 sticker met 12 NC aanduiding.

Premie van f. 1.100,— en zilveren speld.

Eggengoor Supply Centre Apeldoorn voor de verbetering van de pakmethode bij postertransport.

APICS certificaten uitgereikt

Op 15 december reikte de heer Ir. Jansen, adj. Dir. Logistics, aan negen medewerkers in Apeldoorn het APICS certificaat uit, op 14 oktober aan 5 medewerkers uit Hilversum/Hoorn.

Het APICS certificaat programma is een module binnen de logistieke opleidingen.

Door middel van literatuur en zelfstudie moeten deelnemers zich moderne ideeën en toepassingen in logistiek eigen maken.

De deelgebieden waarin dat gebeurt, zijn:

- Inventory Management
- Production Activity Control
- Master Planning

- Capacity Management
- Material Requirement Planning

3 maal per jaar kan men deelnemen aan 1 of 2 examens in één van de deelgebieden. Deze examens worden wereldwijd afgenomen door de **American Production and Inventory Control Society**. Deze organisatie houdt zich ook constant bezig met het ontwikkelen van moderne logistieke "hulpmiddelen".

Binnen Philips bereidt men zich meestal gedurende een viertal maanden in studiegroepen op de examens voor, op afstand begeleid door Opleidingen Logistiek in Eindhoven.

Na het behalen van 4 examens komt men in aanmerking voor het APICS certificaat.

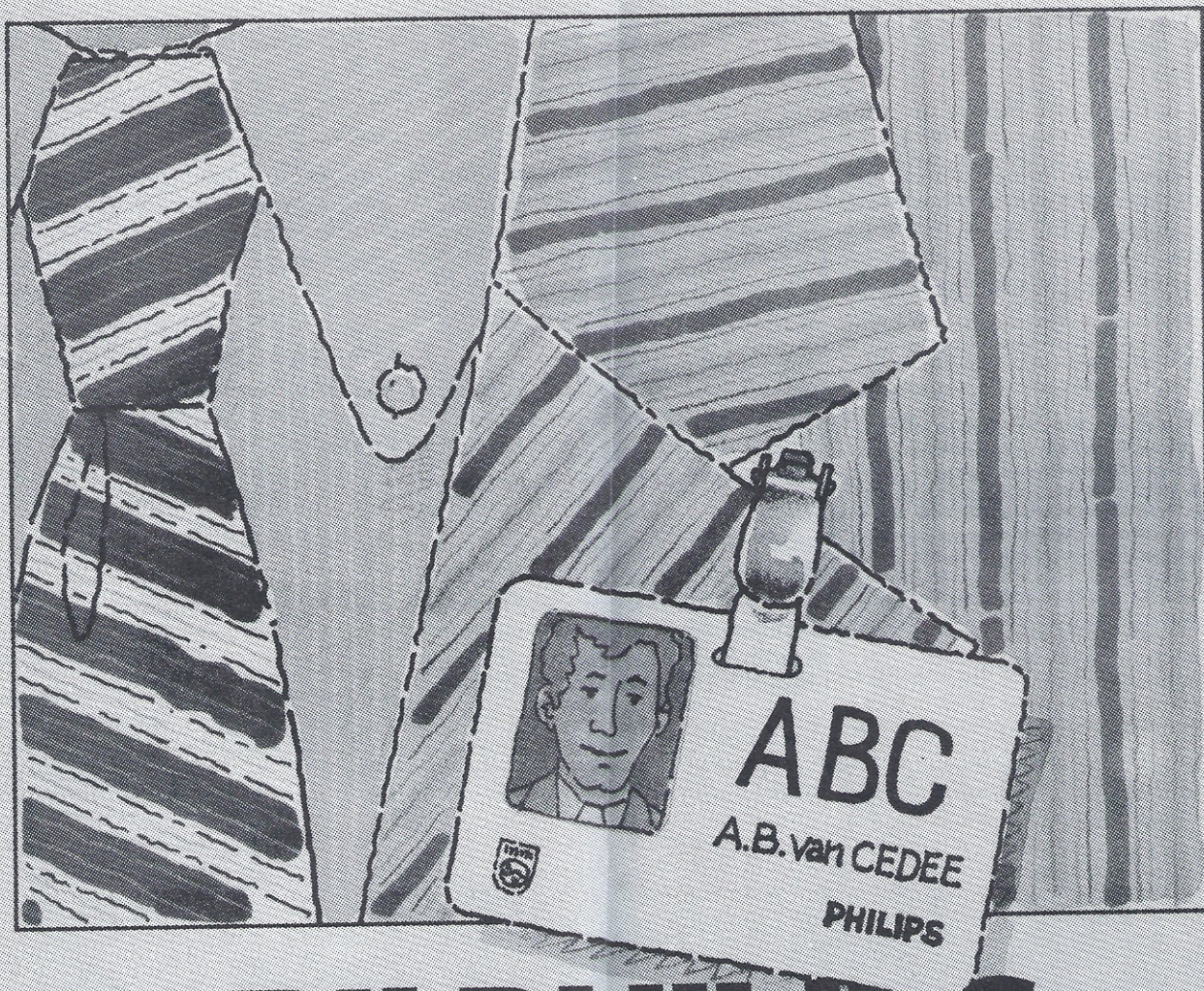
(In de praktijk doet iedereen 5 examens.)

Binnen TDS zijn thans 17 medewerkers binnen logistiek of daarmee nauwe banden hebbend, in het bezit van dit certificaat.

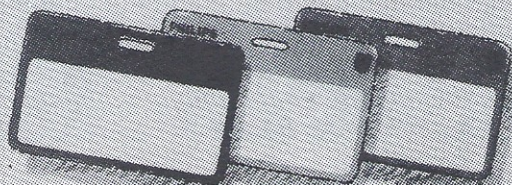
Zij zijn: "Op weg naar Logistiek professionalisme".



PHILIPS



**BIJ PHILIPS
LATEN WE ZIEN
WIE WE ZIJN!**



BADGE, VOOR ALLE DUIDELIJKHEID!