

AMOK

ANTI-MILITARISTIES ONDERZOEKSKOLLEKTIEF

Utrecht 90190

Beste mensen,

N.a.v. jullie vraag over de Philips Machinefabriek en het leveren van bepaalde onderdelen voor de produktie van transportbanden voor een fabriek van granaatwerpers in Turkije, het volgende:

*Nederlandse Philips Bedrijven BV
Machinefabriek Acht
Achtseweg gebouw AK, 5600 MD Eindhoven
040-783609.
Maakt professionele en militaire apparatuur.
Bron: ABC gids voor handel en industrie.

Bijgevoegd: kopie uit het kompendium en kranteknipstel.

*Wat de fabriek in Turkije betreft is het moeilijk zoeken, gezien het ontbreken van een naam. Ik heb een selectie gemaakt van een aantal fabrieken die iets met granaatwerpers te maken zouden kunnen hebben.

-Makina ve Kimya Endüstrisi Kurumu (MKE(K))
Adres: Genel Müdürlüğü, Tandoğan, Ankara
Dit is de grootste wapenindustrie in Turkije. Ze maken oa kleine wapens, munitie, "commercial explosives", mortieren, mijnen en raketten.
Midden 1984 hebben ze bij de American General Defence Corporation een order gegeven voor "parts, equipment and tooling" voor de produktie van 105 mm munitie. GDC levert aan MKE ook technologie en testfaciliteiten.
Bron: Jane's Armour & Artillery 1987-88.
In de International Defence Directory staat dat MKE ook aan de civiele sektor levert.

-Emek Holding AS
Mesrutiyet Caddesi 2, Kat 9, 06640 Bakanlıklar, Ankara.
Deze maakt "baris filament-wound missile launchers for tactical ground forces."

-Makina Elektrik Kimya Sanayii AS
Cevizli, Güven Sokak 16, Kartal, Istanbul.
Aluminium alloy precision parts for defence industry, rocket motor tubes, launcher inner tubes, rocket nozzle bodies, rocket closures, rocket wings, undersea smoke cartridges.
Bron: International Defence Directory, 1988.

Hiermee hebben jullie in ieder geval wat namen van Turkse fabrieken.
Er zijn ook een aantal Philips vestigingen in Turkije:
-Türk Philips Ticaret AS
-Türk Philips Sanayi AS "Philisan"
-Türk Philips Aydınlatma Sanayi ve Ticaret AS.
Bron: jaarverslag Philips Gloeilampen.

Verder voeg ik nog een stukje uit een AMOK artikel bij over de projecten die in de Turkse defesie industrie gaande zijn.

Al met al een hoop versnipperde informatie dus.
OM een beetje gericht te kunnen zoeken en zeker gezien de aktualiteit van de vraag stel ik voor om een keer een afspraak te maken om er over door te praten.
Mijn voorstel: bel het liefst een keer op een dinsdag naar AMOK om een afspraak te maken.

Groetjes,
Daan
namens AMOK.

en commerciële giften van zakenrelaties van Turkije.

Als we spreken over de hulp aan de arme NAVO-lidstaten is het heel schrijnend om te zien dat die armoede in de mate van ontwikkeling van de defensie-industrie wordt uitgedrukt en dat de oplossing hier ook wordt gezocht. De voorzitter van de propaganda-afdeling van het Turkse leger zag de bui al hangen en schreef in een artikel dat de ontwikkeling van de defensie-industrie, de ontwikkeling van de industrie in haar geheel tot gevolg zou hebben. (2) De beroemde spinoff-theorie dus: als je maar genoeg wapens produceert, komen de pannen en ander nuttig gerei vanzelf. Met welke projecten is de Turkse overheid momenteel bezig om tot het produceren van tandenborstels te komen?

De M48 tanks moeten worden gemoderniseerd. Dit doet Turkije samen met de Westduitse en Amerikaanse overheid.

De 40 mm kanonnen kunnen schijnbaar ook een stevige beurt gebruiken. Hier is het Italiaanse bedrijf "Officine Galileo" de gelukkige en mag het optiese vuurleidingssysteem leveren.

De M47 tanks wordt grondig verbouwd. Dit zijn herstel- en genietanks, tevens geschikt voor het verwijderen van tanks en het leggen van bruggen.

De S/P Houwitzer (kanon) wordt gemoderniseerd.

de M 114 Houwitzer, waar de RDM een oogje op heeft, moet een groter en doeltreffender bereik krijgen.

Dan wordt er nog het een en ander gereviseerd: schepen, vliegtuigen en helikopters. Verder zijn er nog tal van toekomstplannen en alsof het nog niet genoeg is, zegt de onder-sekretaris van Defensie, Ibrahim Türkgenci: "We verwelkomen elke buitenlandse investering of gezamenlijke projecten die ons technologieën en economies voordeel zullen brengen" (2).

Het lijkt erop of Turkije bezig om niet alleen het grootste leger van de Europese NAVO-landen te hebben, maar dit ook nog eens tot op de tanden toe wil bewapenen. De andere NAVO-landen helpen hier meer en meer aan mee, met als voorwendsel om de zuidflank van de NAVO te beschermen. Maar jachtvliegtuigen worden tegen de Koerden ingezet en de "combat vehicles", die met Westerse steun worden gebouwd, doen op land wat het andere militaire tuig vanuit de lucht doet. De NAVO, gaat met andere woorden, over lijken, voor handels- en militaire belangen.

Een uitspraak van de president van de firma Lockheed, Robert Conley, maakt dit wel duidelijk. (Lockheed had een kantoor in Turkije geopend om de handel met Turkije te versterken). Hij zei: "We zien Turkije als een opvallende



Demonstratie tegen levering vliegtuigen, 10 maart 1989 Den Haag. (foto Robbert Bodegraven)

markt voor veel van onze defensie en (? MB) commerciële goederen en service. De opening van dit kantoor geeft aan dat Lockheed zich zo verbonden voelt dat ze van de mogelijkheid gebruik maakt en zo mee werkt aan de groei van de Turkse industrie" (24). Je hoeft niet erg skepties te zijn om hier doorheen te kijken en te zien dat het voor Lockheed lukratief is om de vele vliegtuigen van hun produktielijnen die door landen aan Turkije zijn geleverd, zelf te onderhouden en voor reserve-onderdelen te zorgen.

Het mag duidelijk zijn dat de firma Kees & Co op 1 januari meer heeft geraakt dan een aantal NF-5's.

Martin Broek

Noten:

- 1) De Waarheid, 23-6-1987.
- 2) NATO's Sixteen Nations, dec. 1987/ jan. 1988.
- 3) Jaarboek Vrede en Veiligheid 1985-1986.
- 4) Armex, februari 1989.
- 5) Arbeiterkampf Nr.280, 9 maart 1987.
- 6) IV Report on the violations of human

rights in Turkish Koerdistan.

- 7) Buitenlanders Bulletin, maart 1987.
- 8) Jane's Defence Weekly, 23-?-1988
- 9) NATO's Sixteen Nations, juli 1988.
- 10) Anti Militaristies Tijdschrift jrg. 1 Nr. 3 (september 1983).
- 11) VVD inbreng begroting defensie 1989, 20 februari 1989
- 12) NRC, 1 maart 1989.
- 13) Jane's Defence Weekly, 2 juli 1988.
- 14) NRC
- 15) La Linga

16) NATO's Sixteen Nations, oktober 1987.

17) Defensiekrant

18) Defensiekrant, 3 november 1983.

19) Brief minister van Defensie, nr. DMA 88/062/19703.

20) Jane's Defence Weekly, 4 juni 1988.

21) jaarboek Vrede en Veiligheid 1986-1987.

22) Jane's Defence Weekly, 30 januari 1988.

23) Jane's Defence Weekly, 14 mei 1988.

24) Jane's Defence Weekly, 20 februari 1988.

O SOLE MIO

Een links forum in de PSP

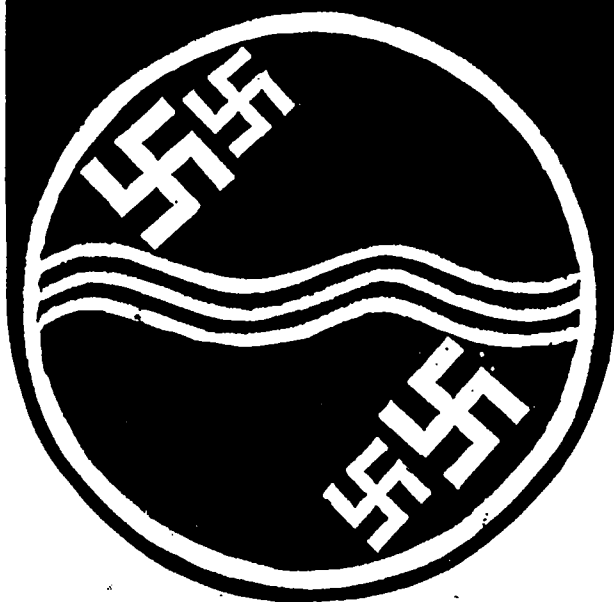
Brochure met artikelen over o.a. het feminisme van Andrée van Es. Verder een interview over de strategie achter de Shell-blokkade, een fotoreportage en columns.



Te bestellen door f7,50 (incl. portokosten) over te maken op giro 4027586 t.n.v. Evert de Vos, Rotterdam o.v.v. O Sole Mio.

**KOOP
GEEN**

PHILIPS



philips

NOG

STEEDS

MEDEPLICHTIG

AAN

apartheid

PHILIPS

MEDEPLICHTIG

AAN

APARTHEID

Philips over zichzelf: fatsoenlijk bedrijf, maar niet ideëel

Van onze correspondent

EINDHOVEN. "Philips blijft in Zuid-Afrika. Er is geen reden om daar weg te gaan." Veel duidelijker dan vorig jaar Wisse Dekker dat deed, liet Philips-president C. van der Klugt er gisteren tegenover de aandeelhouders van Philips geen enkel misverstand over bestaan, hoe er binnen de Philips-top (onveranderd) wordt gedacht over de werkzaamheden die het concern al sinds jaar en dag in Zuid-Afrika verricht.

Met enkele duizenden werknemers in dat land en een groot bedrag aan investeringen banteerde hij weer het oude argument, dat weggaan uit Zuid-Afrika meer (sociale) ellende veroorzaakt dan oplost. Dat steeds nadrukkelijker tegengestelde geluiden te horen zijn - bijvoorbeeld van bisschop Tutu - deed Van der Klugt daarbij niet.

Natuurlijk verzachtte Van der Klugt zijn woorden wel enigszins. Hij sprak van "een groot en dramatisch probleem". Er ook zei hij, dat Philips "mensen die in Zuid-Afrika naar ons willen luisteren van mening wil doen veranderen". Maar vooral beviel Van der Klugt zich toch op de afwezigheid van discriminatie binnen de Zuid-Afrikaanse Philips-bedrijven en de goede sociale arbeidsvoorwaarden die bij Philips schril afsteken tegen die in andere Zuid-Afrikaanse bedrijven. Conclusie: "We zijn een fatsoenlijk bedrijf, maar geen ideële instelling."

Kairos

Net als vorig jaar (toen professor Goudzwaard en vakbondsman Herman Bode namens de actiegroep 'Steunt uw geld Apartheid?' het woord voerden), stelden actievoerders, die voor de gelegenheid een aandeel Philips hadden gekocht, Zuid-Afrika weer aan de orde. Dit keer was het de werkgroep Kairos (christenen tegen Apartheid) die Philips zo een uur lang aan de tand voelde. Voordat het binnen zover kwam, hadden verschillende groeperingen buiten, voor de jubileumhal, de binnenstromende aandeelhouders al van hun zienswijze proberen te overtuigen. Pamfletten werden uitgereikt en enkele oudere mensen hielden witte kruisen in de lucht met daarop de namen van enkele kinderen die de laatste jaren door het Apartheids-bewind het leven lieten. Mzwandile Miggels

(twintig) en Johannes Spogter (dertien), beiden overleden op 13 juli 1985 en Mitah Ngobeni, gestorven op vierjarige leeftijd.

Het protest, dat vooraf was gegaan door een betoging in de Eindhovense binnenstad, verliep rustig. Het enige waar de aandeelhouders voor de ingang voor moesten oppassen waren paardevijgen, afkomstig van de overvloedig aanwezige bereden politie. Ook binnen verliep het protest rustig. Toen de doeken na afloop van de speech van Van der Klugt door de zaal werden gevoerd, durfden slechts vier van de 2019 aanwezige aandeelhouders te applaudisseren, onder wie een jongedame, die onmiddellijk door haar rood aangelopen buurman terecht werd gewezen.

Van der Klugt daarentegen kreeg voor zijn speech ('Bundeling van krachten') een ovatie. Maar hij had dan ook gesteld, dat de winst (vorig jaar meer dan één miljard) minstens moet verdubbelen. Dat dit vorig jaar nog niet geval was, weet hij aan de "welhaast adembenemende" koersval van de Amerikaanse dollar. Toch toonde hij zich niet ontevreden. De geboekte winst was immers de op één na hoogste ooit door Philips gerealiseerd, en de consumenten-elektronica, de divisie waarvoor Philips onlangs massaal ontslag aankondigde, was er in enkele jaren tijd honderden miljoenen op vooruitgegaan.

Lagere omzet

Als nieuwtjes meldde Van der Klugt verder dat Philips op 14 april aangaande met een aandeel op de beurs in New York verschijnt. De omzet in volume gemeten toont in het lopende kwartaal een bevredigende stijging, maar ligt in gulden lager dan in het eerste kwartaal 1986. Dit laatste opnieuw van de lagere gemiddelde dollarkoers (2,07 nu tegenover 2,69 toen).

De aandeelhouders hoorden het allemaal tevreden aan. Slechts bij de woorden van Kairos en consorten was af en toe een diepe zucht hoorbaar en durfde een enkele aandeelhouder zijn stem te verheffen. "Als we zo kritisch bezig zijn, kunnen we straks zelfs aan Amsterdam geëkleurenteleviesies meer verkopen omdat er daar een kraker in de ce sterft. Maar als we alleen nog aan aandeelhouders kunnen verkopen dan zitten we meer met ons dividend", redeneerde een opgeschoten yuppie. Hij kreeg een donderend applaus.

Een zwarte vergadering

Connecta (van Sobi) jan. 87

Het gaf een wat ongewone aanblik de in de namiddag gestoken Philips-aandeelhouders stappend over op de grond liggende vredesaktivisten. Schimpen van de aandeelhouders kon je "tug" horen mompelen terwijl anderen vol begrip nog eens omkeken. Hoewel de meningen over dit soort acties uiteenlopen maken een, door het Lindhoyne vredesburo georganiseerde, demonstratie en de afsluiting aan de ingang van het POC geval duidelijk dat de leveringen aan- en de aanwezigheid van een bedrijf als Philips in Zuid-Afrika niet langer meer geruisloos kunnen passeren.

Ook de aandeelhoudersvergadering zelf stond voor een belangrijk gedeelte in het teken van de bemoeienis van Philips met het Zuid-Afrikaanse apartheidsregiem. Nadat de Philips-top had plaatsgenomen in een futuristisch decor, begon Dr. W. Dekker met zijn jaarrede. Vooraf gegaan door ruimteachtige beelden en ondersteund door aanzwellende muziek stak Dekker van wal met de gebruikelijke tevredenheid over de stijgende omzet en somberheid over de te lage winst. Na de speech van Dekker was het de beurt aan vragenstellers in de zaal. Vragen over het Philips beleid inzake Zuid-Afrika herinnerden de aanwezigen opnieuw aan de bemoeienis van Philips met het apartheids regiem.

BOYCOT

De vragen over Zuid-Afrika waren afkomstig van leden uit kerkelijke kring. De Nederlandse kerken voeren momenteel een actie onder de titel "Steunt uw geld apartheid?" en bezochten in dat kader ook de Philips Jaarvergadering. In verschillende toonaarden spraken zr. Albertha te Wierik, Herman Bode (ex. FNV) en Bob Goudswaard (ex CDA) over de Philips steun aan het blanke apartheidsregiem. Zo wees zuster Albertha erop dat de kerken al in een eerdere fase zijn begonnen met het verkopen van aandelen van die bedrijven die nog zaken met Zuid-Afrika doen. Bode wees op het verzoek van zwarten zelf om te komen tot een economische boycot en desinvesteringen in Zuid-Afrika. Ook gaf hij aan dat kaderleden van de Industriebond FNV

werkzaam bij Philips achter de aktie van de kerken staan. Hij vroeg aan de Philips Top achter de tafel op welke wijze het bedrijf tegemoet wilde komen aan werknemers die vanuit hun geweten niet, of niet langer, aan opdrachten bestemd voor Zuid-Afrika willen werken. De kerken maar ook vele anderen organisaties doen een dringend beroep op Philips om zich uit Zuid-Afrika terug te trekken en leveranties te staken.

Het antwoord van de Raad van Bestuur bij monde van Dr. Dekker was dat ook Philips zich zorgen maakt over de ontwikkelingen in Zuid-Afrika. Maar, zo hield Dekker de aandeelhouders voor, het behoud van de werkgelegenheid van de 3000 merendeels zwarte werknemers weehoudt de onderneming ervan de deuren voorgoed te sluiten.

Een dergelijk antwoord klinkt mogelijk zeer sociaal maar van de andere kant ook zeer wrang als we bedanken dat Philips de afgelopen jaren op rigoreuze wijze duizende arbeidsplaatsen heeft weggesaneerd.

GEWETENSNOOD

Het ziet er naar uit dat ook Philips in toenemende mate met werknemers geconfronteerd zal worden die niet aan opdrachten voor Zuid-Afrika willen werken. Voor werknemers is het echter lang niet altijd duidelijk dat ze aan leveringen bestemd voor Zuid-Afrika werken. Een voorbeeld daarvan is een werknemer werkzaam op de soft-ware ontwikkel afdeling van I&E in Eindhoven. Bij de nieuwjaarstoespraak en door

vragen in de afdelingsvergadering kwam hij erachter dat er door hem wordt gewerkt aan apparatuur die uiteindelijk ook bestemd is voor de Nationale Philips Organisatie in Zuid-Afrika. Door vragen van de OR. werd duidelijk dat het gaat om een aantal te leveren apparaten maar ook om de opleiding van Zuid-Afikanen in het Philips Opleidingcentrum.

De OR. van I&E stuitte per toeval op gegevens over leveringen van computer-apparatuur aan Zuid-Afrika.

De preciese omvang en aard van de te leveren apparatuur is nog niet bekend. Wat wel duidelijk is dat Philips vergelijkbare apparatuur heeft geleverd aan het National Lucht en Ruimtevaart laboratorium (NLR). De apparatuur wordt daar o.a. gebruikt voor verwerking van testvlucht gegevens van zowel civiele als militaire vliegtuigen. Per toeval wordt nu duidelijk dat dergelijke apparatuur nu wordt geleverd aan Zuid-Afrika. Het is hierbij allerminst zeker dat het ook daar niet wordt gebruikt voor militaire toepassing of b.v. het registreren van zwarte "terroristen".

NIEUW KANTOOR

Hoewel Philips op verschillende manieren wordt geconfronteerd met afkeurende geluiden over haar aanwezigheid in Zuid-Afrika ziet het er niet naar uit dat het zich daar ook maar iets van aantrekt. Dit in tegenstelling tot bijvoorbeeld het Amerikaanse bedrijf ATT, wat de betrekkingen met Zuid-Afrika heeft verbroken. Enkele maanden nadat de Philips-top de protesten tegen de aanwezigheid van het bedrijf vol begrip aanhoorde laat het bedrijf weten dat het een nieuw kantoor in Zuid-Afrika zal betrekken. Dwars tegen alle protesten in voelt het bedrijf zich blijkbaar zo machtig en sterk dat ze deze beslissing rustig kan nemen. Hoewel Philips zelf spreekt van een desinvestering (het zou gaan om een kleinere kantoorruimte dan de huidige) lijkt deze stap een regelrechte provokatie aan de antie apartheids aktivisten in diverse landen.

www.philips.com

ter hit de huidige tijd naar Steads

Philips blijft zakelijk over Zuid-Afrika

VK Van onze verslaggever
HANS HORSTEN 9-4-87

EINDHOVEN — Mijnheer Van der Sanden, de eigenaar van een schapenfokbedrijf heeft al zijn geld belegd in Philips-aandelen en een plaatsje gevonden links naast het podium in de Jubileumhal in Eindhoven. Daar zijn de top-functionarissen van het electronica-concern samengepakt.

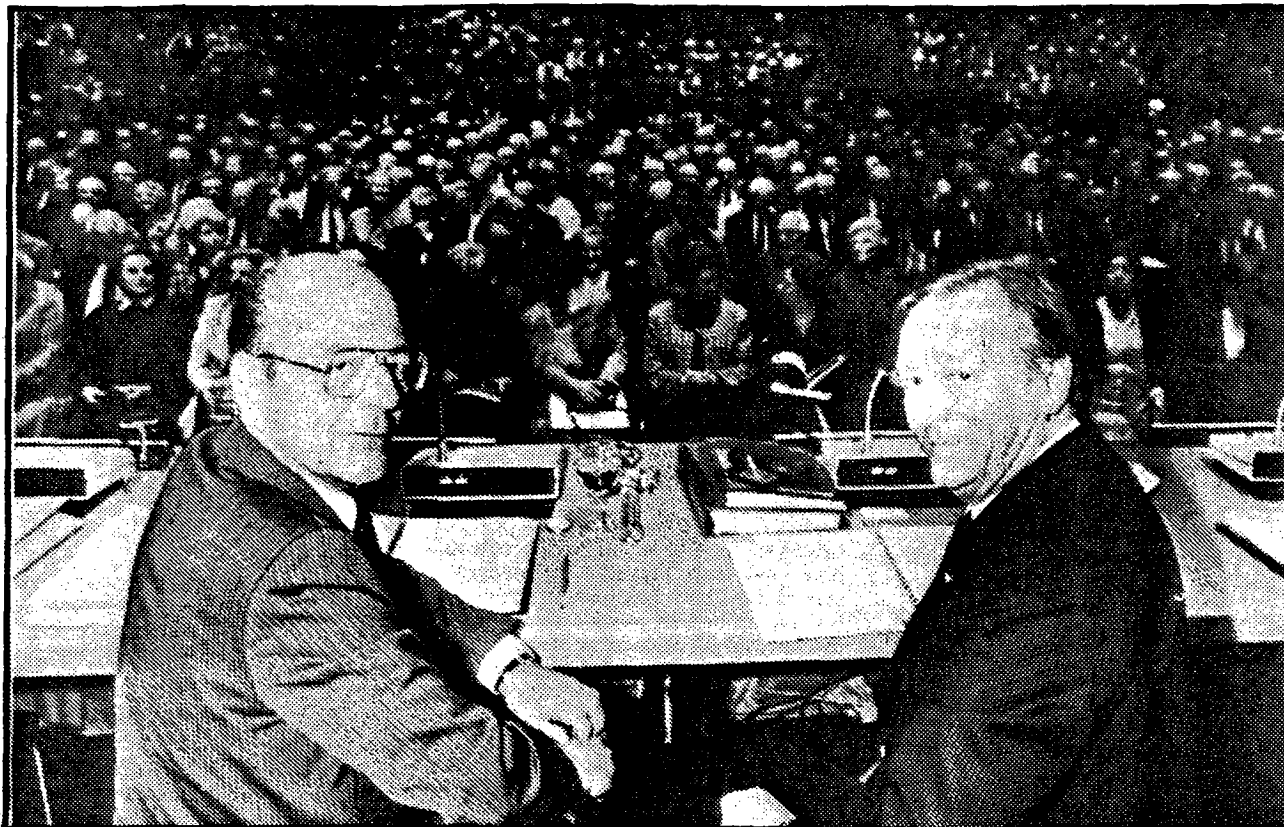
Links en rechts van deze kleine belegger werd woensdagmiddag met spandoeken gedemonstreerd tegen de aanwezigheid van Philips in Zuid-Afrika en de rol die het bedrijf zou spelen in de internationale wapenindustrie.

Van der Sanden verzocht dr W. Dekker, de voorzitter van de algemene aandeelhoudersvergadering om het woord nadat de stille protest-omgang een einde had gekregen.

Eerst was er een compliment voor de demonstranten. „Die jongelui hebben zich keurig gedragen”, aldus Van der Sanden. Daarna stak hij van wal. „Door je ervaringen uit de oorlogsjaren (Van der Sanden onderstreept deze mededeling door naar de onderscheiding op zijn rever te wijzen) kan ik er niet op tegen zijn dat Philips zich met wapenproductie bezighoudt (klaterend applaus). Dat is echter iets anders dan illegale wapenleveringen (stilte in de zaal). Het is gebleken dat in de Golf-oorlog gebruik wordt gemaakt van Philips-onderdelen. Ik verzoek de heren mij te garanderen dat dit niet meer gebeurt. Als Philips aandeelhouder moet ik mijn familie en kennissen recht in de ogen kunnen kijken.” (Ongemakkelijk gekuch in de zaal.)

Philips-president C. van der Klugt draaide niet om de hete brij heen. „Er vinden bij ons dagelijks duizenden transacties plaats. Dan kan er wel eens iets doorheen slippen. Het is echter niet ons beleid om de wet te overtreden. Als dat al eens gebeurt dan is het een vergissing.”

Op even zakelijke wijze diende de voorzitter van de Raad van Bestuur van Philips zijn criticasters inzake het Zuid-Afrika-beleid van het concern van re-



Links dr W. Dekker en rechts C. J. van der Klugt. Op de achtergrond de aandeelhouders.

Foto ANP

pliek. C. Groenendijk, woordvoerder van Kairos/Pax Christi (beide organisaties hebben „protestaandelen” in Philips) had kort tevoren de Philips-topman gevraagd wat zijn concern nog in Zuid-Afrika te zoeken heeft.

De reactie van Van der Klugt: „Wij blijven in Zuid-Afrika omdat het geen enkele zin heeft om weg te gaan. Leden van de Zuidafrikaanse oppositie en vakbonden vragen ons juist om te blijven. Wij zorgen voor onze duizenden mensen daar en beschermen hen. Wij zijn dan weliswaar geen ideële instelling, maar wel een fatsoenlijke firma”.

In zijn antwoord haalde Van der Klugt ook nog uit naar een aantal Amerikaanse bedrijven die Zuid-Afrika in-middels wel de rug hebben toegeleend. „Het is nauwelijks te zien dat zij zijn: de activiteiten gaan door, het geld komt gewoon binnen. Ik ken bedrijven

uit de Verenigde Staten die nu betere zaken doen dan twee jaar geleden”, aldus Van der Klugt.

Van der Klugts „pep-talk” over de toekomst van Philips sloeg vooral aan bij de aandeelhouders die niet naar de vergadering in Eindhoven waren gekomen om zich het hoofd te breken over de ethiek van het ondernemen. Volgens de president-directeur van Philips zal het bedrijf op termijn minimaal op een verdubbeling van het huidige rendement (de nettowinst in 1986 was ruim 1 miljard gulden) aankomen.

Daarnaast: veel verbaal machtsver-

toon doorspekt met Engelse termen en geklaag over de „vrije val van de dollar” en de „Japanse orkaan”. Van der Klugt legde de 2019 aandeelhouders in de Jubileumhal uit waarom de multinational over de hele linie verzakelijkt en herstructureert. „Het gaat om een nieuwe slagorde. De divisies moeten elk hun eigen wapens smeden. In elk vakgebied waar we activiteiten ontplooiën moeten we bij de vijf grootsten van de wereld horen. Anders worden we afhankelijk van anderen en dat mag nooit gebeuren. Geen enkele divisie bij Philips mag op termijn nog verlies maken”, aldus Van der Klugt.



de Waaskei 8-4-87

Philips

Voor het gebouw waar de Philips-aandeelhoudersvergadering werd gehouden, werd woensdag geprotesteerd tegen de levering van technische apparatuur aan Zuid-Afrika.

en aan Zuid-Afrika, waarmee de apart-radio- en zendinstallaties. Zo werden verd aan het nieuwe 'thuisland' in de ether ingeslingerd wordt. le en de gevangenis, o.a. mobilite en voor nachtzichtkijkers etc. in Philips) verkoopt op grote schaal bij de controle van de door zwarte

Map Philips 2.A.

飛利浦，您忠实的伙伴！

◀ Philips, uw partner.

Vice-president C. J. van der Klugt

Belangen Volksrepubliek en Philips lopen parallel

▼ Dr. Dekker bewondert het geborduurde gobelin, waarop de Chinese Muur zich door de heuvels kronkelt. Het gobelin is een geschenk van de Chinese Volksrepubliek aan Philips. Achter het gobelin staat de Chinese premier Zhao Ziyang. Voor het doek zal nog een passende plaats binnen Philips worden gezocht.

Tijdens de lunch in het Philips Ontvangstcentrum sprak vice-president C. J. van der Klugt de belangrijke ministeriële delegatie van de Volksrepubliek, minus premier Zhao Ziyang, die eerder naar Den Haag was vertrokken, in warme bewoendingen toe: „U bent bekend als goede onderhandelaars, en dat proberen wij ook te zijn. Zakenmensen over het gehele wereld verstaan en respecteren elkaar. Dat is een feit. Eveneens een feit is het, dat zakelijke relaties vaak hand in hand gaan met vriendschappelijke banden. Wij van Philips vinden het belangrijk, dat wij niet alleen met u zaken doen, maar ook met u vrienden zijn.”

Van der Klugt zei in zijn speech, dat de belangen van de Volksrepubliek en Philips parallel lopen.

„Uw land is geïnteresseerd in de meest moderne technologie. Wij, die sinds lang in het Verre Oosten actief zijn op de markt, zijn verheugd die technologie te kunnen aanbieden. U hebt vandaag verschillende soorten en voorbeelden van deze hoogwaardige technologie kunnen zien.

Interesse

Philips is een onderneming, die op vele terreinen van onderzoek bezig is. Uw land heeft interesse getoond in onze produkten en wij zijn verheugd daarop een antwoord te kunnen geven. Overigens zijn wij geen onbekenden in uw land. Al vanaf het midden van de jaren vijftig leverde Philips aan uw land medische apparatuur.

Daarna is de levering van gereede produkten aan uw land alsmaar uitgebreid. Tegelijkertijd mochten wij u technische ondersteuning geven. Vele van onze produktdivisies zijn thans actief op vele terreinen in uw land.

Groei

En de contacten groeien nog steeds. Het afgelopen jaar werden bij voorbeeld contracten getekend op het gebied van samenwerking van de mobiele radio, teleprinters, analytische

apparatuur en ijskasten. Dit jaar op het gebied van LaserVision en kleurentelevisie.

De samenwerking gaat verder. Thans gaan we joint-ventures aan. Dat is een goede zaak, voor de Volksrepubliek en voor Philips. Het laat alleen maar zien hoe breed de samenwerking tussen ons is. Wij, van onze kant zoeken geen kortlopende, maar een langdurige relatie, in het voordeel van ons beiden toekomst,” aldus Van der Klugt.

Vice-president Van der Klugt bood zijn gasten een pucket menu aan, waarop de doelstelling van Philips nog eens op de band waren gezet.

Prijzen

Plaatsvervangend minister-president Tian Jiyin van de Volksrepubliek China antwoordde de heer Van der Klugt tijdens een kort dankwoord - dat ook hij blij was met het bezoek aan Nederland en speciaal aan Philips. De Volksrepubliek is blij met de relatie met Philips. Wij zouden best nog wat langer willen blijven, als Philips bereid is de prijzen (nog) meer te verlagen. De delegatie van de Volksrepubliek China blijft daarmee het predikaat "goede onderhandelaars" niet voor niets te hebben gekregen.



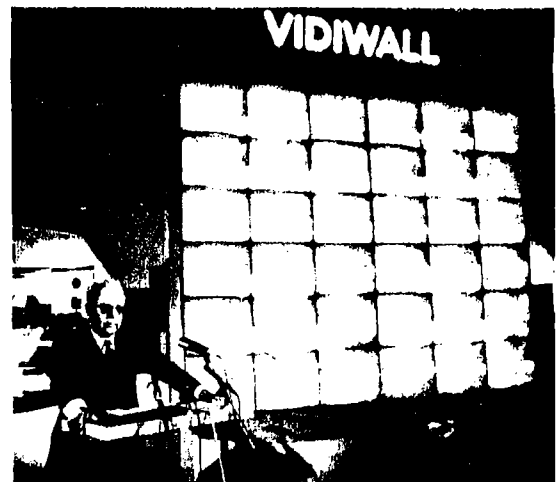
Grote interesse voor produkten van Philips

Vervolg van pagina 1

Na het welkomstwoord van dr. W. Dekker, president van Philips, werden de hoge gasten rondgeleid langs de tentoongestelde produkten van Philips: beeld en geluid in de Helikonzaal, andere produkten van alle produktdivisies in de Zonnewijzer. Bij ledere presentatie waren voldoende medewerkers uit de divisies aanwezig om het gezelschap de nodige tekst en uitleg te geven.

ties. Eén van de gasten liet zich ontvallen: „Wat maakt Philips toch veel, dat wij kunnen gebruiken.” Dr. Dekker brecht om ongeveer 11.00 uur premier Zhao Ziyang naar Eindhoven Airport, waarna zij samen de terugreis naar Den Haag aanvaardden. De rest van de Chinese delegatie werd nog veel over de Philipsprodukten verteld door onder anderen vice-president C. J. van der Klugt, die het gastheerschap van dr. Dekker overnam.

Na de lunch, waar vice-president Van der Klugt zijn rade hield (elders in dit nummer), vertrok het gezelschap weer naar Eindhoven Airport voor de terugreis naar Den Haag. Het opruimen van de ruimten in het Philips Ontvangstcentrum kon beginnen. Het wachten is nu op het vervolg.



▲ De rondleiding begon met een welkomstspeech van dr. Dekker, geflankeerd door Vidwall.

Activiteiten Philips in China laatste jaren sterk gegroeid

De Philips-activiteiten in de Volksrepubliek China zijn de laatste jaren uitgegroeid tot een omzet van enkele honderden miljoenen gulden per jaar en zijn zeer divers van aard. Zo is Philips al jaren actief in de professionele sectoren telecommunicatie, medische systemen, meet- en regelapparatuur, elektro-akoestische apparatuur en verlichting.

In de sectoren gericht op de consumenten-elektronica is recent een aantal belangrijke contracten vragend. Het gaat hierbij om een breed produktenpakket zoals kleurentelevisie-apparaten, radior-

corders, LaserVisionapparatuur en koelkasten voor een totale waarde tussen 400 en 600 miljoen gulden.

Belangrijke contracten zijn ook afgesloten met betrekking tot de levering van know-how en apparatuur voor de inrichting van fabrieken voor koelkasten en koelkastcompressors.

Eind 1984 sloot Philips een joint-venture contract met de Southern Electronic Systems Engineering Company of China voor het aannemen van gezamenlijke projecten.

Zeer recent is met de Radio and Television Industrial Corporation te Beijing en de China Electronics Import and Export Corporation een joint venture gesloten voor een ultra moderne audiofabriek in Beijing. Eerder dit jaar opende Philips een kantoor in Beijing.



'Philips moet politiek niet verwarren met zakendoen'

Ook op deze laatste zondag in januari is Akihabara een gekkenhuis. Akihabara is de bekende wijk in Tokio die hoofdzakelijk bestaat uit een concentratie van winkels waar huisboudelijke apparaten en vooral beeld- en geluidsapparatuur worden verkocht zoals televisietoestellen, videorecorders, beeldplaatspelers en compact-disc-apparaten.

Alle producten die de Japanse fabrikanten op dit gebied bedenken, beginnen hun leven hier. Soms sterven ze een geruisloze dood als de Japanner er geen beil in ziet. Als het item hier echter een succes is, gaat men ervan uit dat het ook op de exportmarkten een trekker kan worden.

Betrouwbare schattingen geven aan dat rond de 4% van de verkopen in Japan aan beeld- en geluidsapparatuur via de winkels in Akihabara gaat.

Akihabara is ook de wijk waar de winkelprijzen van de Japanse handel worden bepaald. Hier is de prijsconcurrentie op haar hevigst. Het anti-dumpingsonderzoek dat Philips de EG wil laten uitvoeren naar compact-discspelers, geeft aan dat het concern meent dat Japanse cd-spelers die in Europa op de markt komen, gelijk in prijs of zelfs goedkoper zijn dan op de Japanse thuismarkt.

Een rondgang door Akihabara op deze zondag leert dat het algemene prijsniveau voor cd-spelers hier ruim onder het Nederlandse prijspeil ligt. De prijskaartjes geven aan dat de goedkoopste modellen vanaf Yen 29.800 gaan, ongeveer f 390. De grote hulk van de apparaten ligt op een niveau van tussen Yen 33.000 en Yen 50.000, zeg tussen f 425 en f 650. De prijzen lopen verder door tot yen 70.000 en meer voor de duurste apparaten.

Maar het prijskaartje zegt niet alles. De winkels trekken daar zonder probleem nog eens bedragen van Yen 2000 (voor de goedkoopste modellen) tot zelfs Yen 12.000 (voor een model van Yen 50.000) van af.

Volgens een overzicht van de winkelprijzen waarmee in januari door de Nederlandse detaillist werd geadverteerd, heeft Philips op de Japanse concurrentie een bevoorrechte voorsprong. Philips zit met een aantal gelieerde B-merken met de goedkoopste modellen tussen f 498 en f 598. Bijna alle Japanse merken beginnen vanaf f 598, waarbij opvalt dat de vergelijkbare modellen van de in Nederland vooraanstaande merken, en vooral van Sony, ongeveer twee keer zo duur zijn als in Akihabara.

Uitzonderingen vormen Sharp en Mitsubishi, die hun goedkoopste model voor ongeveer dezelfde prijs in Nederland weten te krijgen als bier in Tokio. Ook de Ko-



Akihabara, de wijk in Tokio waar de Japanse elektronikafabrikanten hun producten testen

reaanse Samsung is in Nederland met f 398 verdacht goedkoop, maar die is in Akihabara minstens even goedkoop.

Nu is het niet correct conclusies te trekken uit dit soort prijsvergelijkingen. In de eerste plaats omdat de prijzen in deze wijk ongeveer 5% lager zijn dan in de winkels in de rest van Japan. In de tweede plaats omdat de EG in het dumpingonderzoek niet naar winkelprijzen kijkt maar naar de prijzen die de fabriek aan de detaillist berekent.

De vergelijking maakt het echter wel aannemelijk dat de steen des aanstoots van Philips een partij cd-spelers van de Japanse Sharp is die in Nederland enkele maanden geleden is opgedoken. Dat is althans de mening van functionarissen van de Japanse Matsushita, in de wereld van de consumtenelektronika de grootste tegenspeler van Philips met merken als Panasonic, Technics en JVC.

Het gaat hier om een partij van

naar schatting 20.000 apparaten die in Duitsland op de plank bleven liggen en in Nederland in handen zijn van een aantal prijsstunters. In sommige winkels gaan zij zelfs voor f 949 over de toonbank. Als rekening wordt gehouden met de heffing van nu 16,5% die de EG op ingevoerde cd-spelers legt plus de btw, dan is het volgens Matsushita inderdaad zeer dubieus dat hier volgens de geldende afspraken wordt gewerkt.

Functionarissen van Sony in Tokio verklaren dat Sony Philips volledig in het gelijk stelt als Eindhoven probeert hier paal en perk aan te stellen. Sony deelt de woede van Philips over de actie van Sharp in Nederland volledig.

Het is niet de eerste keer dat de cd-speler het middelpunt is van een handelsoverval tussen de EG en Japan. Het apparaat was al vóór de introductie omstreeden. De speler was ook de bron van een flinke deuk die de goede verhouding van Philips met Sony heeft opgelopen.

Philips stamt weliswaar te boek als uitvinder van de lasertechnologie waarop de cd is gebaseerd (niet een naald maar een lasertast die gegevens op de plaats af) maar bij de ontwikkeling van de definitieve modellen is cendrachtig samen gewerkt met Sony.

De Japanners waren daarom zeer geschokt toen Philips toek voor de introductie van de compact disc in Europa de EG vroeg de invoerrechten voor CD-spelers te verduubbelen om de Europese productie te beschermen.

Hond de tijd dat deze verduubbeling van kracht werd, voerde Philips een drastische prijsverlaging door op de eigen modellen. Binnen enkele weken tijd viel het marktaandeel van Sony, toen verniet het belangrijkste Japanse cd-merk in Europa, terug van zo'n 40% naar nul.

Volgens Philips was de gelijktijdigheid van beide maatregelen (het optrekken van de invoerrechten en de prijsverlaging) slechts toeval. Door doorbraken in het design, in het gebruik van componenten en in het productieproces kon er een nieuwe generatie cd-spelers op de markt komen met meer snuffjes tegen een lagere prijs. Tijd dus om de oude modellen op te ruimen. Daarmee was volgens de Nederlandse vertegenwoordigers van Sony en Panasonic het in felte Philips die de prijsval voor dit produkt op gang heeft gebracht.

Of het onderzoek dat Philips nu door de EG laat instellen, veel resultaat zal hebben, wordt in Japan betwijfeld. Zoals vice-president Harada van Matsushita zegt: 'It is time that Philips stops confusing politics with doing business.'

E. W. M. de Boer

Japanse topadviseurs begeleiden Philips in Japan

Voor ondernemingen die ambities koesteren om wereldwijd economisch oorlog te voeren, is het verkrijgen van een ineenlopende positie op de Japanse markt een must.

Wie er niet in slaagt in Japan zelf volwaardig mee te doen, zal het ook elders op de wereldmarkt moeilijk hebben om zich te handhaven. Wie in Japan slaagt, heijst dat er met hem geducht rekening moet worden gehouden, waar ook ter wereld. Slagen in Japan levert erkenning op.

Het niet opzoeken van die markt, hoe gecompliceerd en moeilijk toegankelijk die ook moge zijn, betekent dat je vroeg of laat op achterstand wordt gezet door de Japanse concurrenten. Deze zoeken overzee elke markt op en zullen je met hun concurrentiekracht confronteren en marktaandeelen verwerven ook als je denkt een solide positie in te nemen op andere markten, waaronder de eigen thuismarkt.

Overwegingen die ook voor Philips gelden. Philips is geen nieuwkomer in Japan. Uit het begin van de jaren vijftig stamt een samenwerkingsverband met Matsushita voor elektronische componenten onder de naam MEC. Met een reeks andere bedrijven is en wordt samengewerkt zoals met Sony (voor compact discs), JVC (voor VHS-videorecorders), met Pioneer, met Kyocera (keramische materialen), met Nippon Steel en met Nippon Chemicon.

Voor Philips vormt Marantz Japan Incorporated (MJI), waarin voor 50% wordt geparticipeerd, het grote trekpaard voor consumentenelektronika. Ook het chipsbedrijf Signetics en Polygram voor platen, banden en cd's zijn actief op de Japanse markt. In een onlangs gestarte activiteit Philips Language Learning wordt voor 95% deelgenomen.

Een grote verscheidenheid aan losse activiteiten, die tezamen echter geen representatief gezicht bepalen van het wereldwijde Philips-concern. Scheerapparaten en koffiezetmachines nog steeds dat gezicht, blijkt uit navraag bij de grote Japanse effectenhuizen, zoals klonpen, molens en tulpen het nationale gezicht van Nederland in Japan vormen.

Henk Th. Hoksbergen, algemeen-directeur van Philips in Japan, heeft van de raad van be-



In de vier hoogste verdiepingen van het Shuwa Shingawa gebouw in Tokio is het Japanse hoofdkantoor van Philips gehuisvest. Vanuit zijn kamer op de negende verdieping, met uitzicht op het centrale kantoor van concurrent Sony, leidt H. Th. Hoksbergen het gevecht voor het Nederlandse concern in Japan.



stuur te Eindhoven in 1984/85 tot taak meegekregen om voor Philips een eigen gezicht te creëren in Japan. Een 'industrial company', met eigen research en ontwikkeling, productie, verkoop en service. Hij bezit 25 jaar Japan-ervaring, aanvankelijk opgedaan bij Lindeteves-Jacobson en sinds 1978 in dienst van Philips.

In een gesprek te Tokio zegt Hoksbergen dat het in de eerste plaats gaat om 'master of your own identity'. Dat vraagt een lange adem. Dat zal deels met eigen in Japan gegenereerde middelen kunnen worden bereikt, maar dat vraagt ook extra coneenmiddelen, vooral als de opbouw en expansie gepaard gaat met acquisitie en overname van bestaande bedrijven en het aangaan van nieuwe joint ventures. 'We hebben hier nu 2.700 man in dienst bij Philips, Marantz en onze joint ventures, MEC niet meegerekend'.

Naast de in Japan ingevoerde

merknaam Marantz; voor hifi-producten, wil Hoksbergen de eigen naam van Philips introduceren voor nieuwe producten in de sfeer van consumentenelektronika, zoals digitale audioproducten. De eigen naam van Philips is nodig ter ondersteuning van het beoogde corporate image in Japan. Dat speelt voor consumentenelektronika veel sterker dan voor professionele producten. Als adviseur treedt op het reclamebureau Hakuhodo-Lintas.

De Japanse markt is voor Philips een must, voor het testen van producten. 'Wij zijn klaar om met digitale audiotape-recorders (DAT) uit te komen. Over het tijdstip van introductie in Japan is nog geen beslissing genomen', zo reageert Hoksbergen op het feit dat alle grote Japanse concurrenten inmiddels wel DAT-recorders in het elektronikacentrum Akihabara te Tokio verkopen voor rond Yen 200.000 per stuk.

Het maken van een redelijke winst op afzet in Japan is ondergeschikt gemaakt aan de testdoelstelling. 'We maken overigens op onze binnenlandse Japanse omzet van f 1 mrd voor alle concerndeelnemingen wel degelijk winst'. Hoeveel wil hij niet kwijt. 'Het streven is er op gericht om onze omzetten in de jaren tot 1990 te verdrievoudigen, hoewel dat niet voor alle deelnemingen geldt', zo zegt Hoksbergen verder. Daarbij laat hij de omzet en de winst die in de joint venture MEC worden behaald buiten beschouwing.

Hoksbergen ziet overigens nauwelijks mogelijkheden om in Japan te expanderen via overname van bestaande bedrijven. 'Er komen wel regelmatig signalen naar ons toe, maar vaak van noodlijdende bedrijven. We zijn niet bij machte die met het in Japan beschikbare apparaat te saneren. We zoeken naar kleinere gespecialiseerde toeleveranciers, die niet in staat zijn door de Yen-opwaardering mee te gaan in de internationalisatie van het Japanse bedrijfsleven.

Om te kunnen bereiken wat Philips in Japan voor ogen staat is vorig jaar een 'advisory board' gecreëerd. Hierin zitten vier prominente Japanners: Nobuya Hagura (president The Dai-ichi Kangyo Bank Ltd, de grootste bank ter wereld); Takuma Yamamoto (president Fujitsu Ltd, de leidende Japanse computerindustrie); Tonau Osatake (professor emeritus University of Tokyo) en Nobuyuki Nakashima (oud-ambassadeur van Japan in Nederland).

Op de vier terreinen financiering, industrie, technologie en politiek informeren zij Philips over de situatie en de mogelijkheden in Japan. Iedere twee maanden komen zij naar het hoofdkantoor van Philips in Tokio. Hoksbergen toont zich daarover zeer enthousiast en zegt er een bewijs van erkenning van Japanse zijde in te zien voor de serieuze bedoelingen van Philips in Japan.

Hoksbergen zegt in de tweede helft van het lopende jaar zijn meerjarenplannen rond te hebben en deze dan voor te leggen aan de raad van bestuur in Eindhoven.

D. Kuin

Bedrijfsleven heeft weinig profijt van SDI-onderzoek

Van onze verslaggever

DEN HAAG — Het Nederlandse bedrijfsleven heeft tot nu toe nauwelijks geprofiteerd van het onderzoek voor het Strategisch Defensie Initiatief (SDI). Alleen Hollandse Signaal ontving als onderaannemer van het Amerikaanse bedrijf RCA een opdracht, waarvoor het SDI-bureau tachtigduizend gulden uittrok. Hollandse Signaal onderzoekt de noodzaak van verdediging tegen ballistische raketten voor de kortere afstand.

Dat is van belang in verband met een mogelijk ruimteschild voor West-Europa in aansluiting op het Amerikaanse SDI-project. De opdracht aan Hollandse Signaal wordt gemeld in een brief aan de Tweede Kamer van de regering over SDI. Daarin wordt een tussenstand gegeven over SDI. Het kabinet geeft nog geen oordeel over de installatie van SDI, dat kan pas na afronding van de onderzoeken, aldus de brief.

In oktober 1985 besloot de regering zelf niet mee te doen aan het SDI-onderzoek, maar deelname over te laten aan het Nederlandse bedrijfsleven. Daar is dus slechts één contract uit voortgekomen. In de brief aan de Tweede Kamer schrijven de ministers Van den Broek van Buitenlandse Zaken en Van Eekelen van Defensie het „niet onwaarschijnlijk te achten” dat het SDI-onderzoek uiteindelijk niet een ruimteschild zal opleveren dat het hele Amerikaanse en eventueel Westeuropese grondgebied zal beschermen, maar opties voor minder vergaande defensiesystemen, die de dreiging tegen raketsilo's en commandocentra kunnen verminderen.

Elke optie moet aan drie voorwaarden voldoen: een betere grondslag bieden voor het afschrikken van agressie, de strategische stabiliteit vergroten en de veiligheid van de VS en zijn bondgenoten versterken. Als tot invoering van het SDI-ruimteschild wordt besloten zal dat waarschijnlijk in fasen gebeuren, aldus de brief.

In tegenstelling tot een allesomvattend ruimteschild zal een beperkt systeem volgens de bewindslieden de be-

staande afschrikking niet sterk veranderen. Het huidige stelsel, gebaseerd op afschrikking door strategische atoomraketten, wordt er door versterkt.

De Adviesraad Vrede en Veiligheid sprak zich vorige week uit tegen een Europees ruimteschild, maar voor een versterking van de luchtverdediging vanaf de grond. Het kabinet neemt geen standpunt in over een Europese versie van SDI, maar beperkt zich toch de mededeling dat na verwijdering van de Russische korte- en middellange-afstandsraketten de dreiging tegen West-Europa zal afnemen.

Onlangs nam de VS een geslaagde proef met een onderscheppingsraket tegen een Lance-raket met een korte actieradius. De kans dat een verdediging tegen een kortere afstandsraketten — van belang voor Europa — mogelijk wordt, is mede als gevolg van deze proef toegenomen, aldus de ministers. Volgens hen hebben de veel bekritiseerde proeven met atoombwapens en röntgenlaserwapens slechts indirect te maken met SDI. Ze zijn slechts nodig om het effect van de straling te meten op de SDI-apparatuur, aldus Van den Broek en Van Eekelen.

Vk 25-6-87

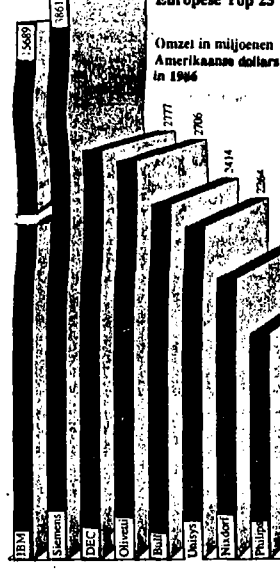
Europese markt in 1986 fors gegroeid

AMSTERDAM - De top 25 automatiseringsbedrijven in Europa hebben in 1986 samen een omzetgroei gerealiseerd van 29 procent, aldus het jaarlijkse onderzoek van het Amerikaanse blad Datamation. Hoewel nog steeds veruit de grootste in Europa, verloor IBM een flink deel van de markt, met name in Duitsland en Frankrijk.

De totale Europese markt had in 1986 een omvang van 70 miljard dollar, waarvan de 25 grootste bedrijven 44,5 miljard voor hun rekening namen. De omzetgroei was voornamelijk te danken aan de afzet van minicomputers, personal computers en communicatie-apparatuur; de mainframe-markt liet slechts een geringe groei zien, aldus Datamation.

De waardevermindering van de dollar is van grote invloed op de cijfers. Zelfs het enige bedrijf dat een omzetsdaling registreerde gemeten in de lokale munteenheid, Ericsson, realiseerde in dollars gerekend nog een groei. De Europese omzet van IBM groeide met 21 procent, althans in dollars. Dit cijfer verbergt echter de tegenvallende resultaten van het concern. Het marktaandeel van IBM viel vorig jaar terug van 39 procent in 1984 en 1985 naar 35,3 procent. In West-Duitsland, IBM's grootste markt in Europa, liep de omzet terug met 13 procent, terwijl de Duitse markt met 17 procent groeide. In Frankrijk, nummer twee voor IBM, daalde de omzet met bijna negen procent. Ook in Nederland draaide IBM niet goed, de omzet daalde vorig jaar met ruim 8 procent.

gen hun omzet slechts in geringe mate groeien: Mannesmann Kienzle

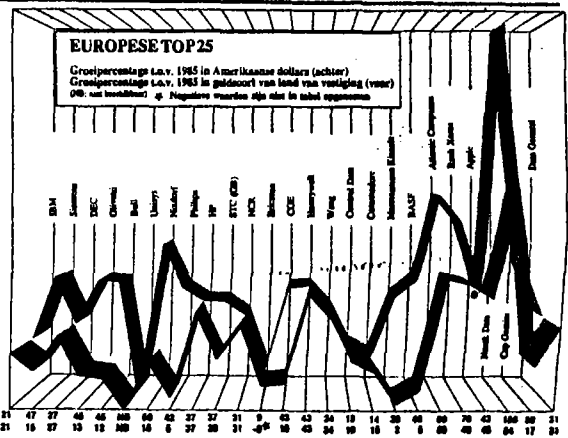


(2,6 procent), Philips (4,9 procent) en BASF (7,6 procent). Betere resultaten boekte het Britse leasing-bedrijf Atlantic Computer. Atlantic zag vorig jaar zijn omzet met nagenoeg 50 procent groeien, terwijl het bedrijf het jaar daarvoor ook al een forse omzetgroei (94,4 procent) haalde. De groei is volgens Datamation voornamelijk te danken aan een toename van het aantal leases van IBM 3090 mainframes.

Minicomputers

De Europese joint-venture van Xerox, Rank Xerox, kwam in 1985 niet in de top 25 voor. Maar na een omzetsijging van 48 procent belandde het in Groot-Brittannië gevestigde bedrijf in 1986 op de eenentwintigste plaats.

Met 83,6 procent groeide de omzet van de Noorse minicomputerfabrikant Norsk Data het snelst. Ook Norsk Data kwam in 1985 niet in de



top 25 voor maar nu bekleedt met de driëntwintigste plaats. Het succes van het Noorse bedrijf is, aldus Datamation, grotendeels te danken aan de gezonde markt voor minicomputers in Europa. Daar heeft niet alleen Norsk Data van geprofiteerd, maar ook bijvoorbeeld Data General. Na in 1985 van de lijst te zijn verdwenen is men weer terug in het overzicht van 1986. Terwijl in 1986 de resultaten van Data General wereldwijd gezien tegenvallen (een verlies van 26,8 miljoen dollar) verliepen de zaken in Europa met een omzetsijging van 31 procent een stuk beter.

Ook de andere Amerikaanse bedrijven in de top 25 behaalden vorig jaar goede resultaten. Digital Equipment (nummer drie) had wederom een goed jaar en Hewlett-Packard zag zijn omzet eveneens behoorlijk

groeien. Goede resultaten ook voor Apple - 42 procent omzetgroei, mede dank zij de vraag naar Macintosh personal computers - en voor Wang (34 procent). De overigen moesten het met een wat bescheiden percentage doen.

Het enige bedrijf waarvoor geen groeipercenages zijn te geven is het uit Sperry en Burroughs ontstane Unisys. Zou men echter de omzet van Sperry en Burroughs in 1985 bij elkaar optellen (2144 miljoen dollar) en vergelijken met de omzet van Unisys in 1986 (2263 miljoen dollar) komt men uit op een geringe groei: 5,5 procent.

Datamation signaleert een toename van het aantal overnames en samenwerkingsverbanden in Europa. Siemens en BASF voegden hun plug-compatible mainframe-activiteiten samen in Compaex Information Systems. Olivetti verwerfde Triumph-Adler en Bull versterkte de banden met Honeywell en Nec. Ericsson werkt samen met Dec voor de levering van systemen voor banken.

Een ander belangrijk onderwerp in 1986 was Unix, aldus Datamation. De meeste Europese bedrijven waken met nieuwe systemen of krachten voor het eerst Unix-produkten op de markt. Verder was ook de markt voor microcomputers in beweging. Het aandeel van IBM kwam onder druk te staan. De fabrikanten van PC-klonen, Olivetti en het Britse Amstrad hadden meer succes. Maar vooral Siemens en Compaq scoorden flink door respectievelijk 65 en 150 procent meer pc's te verkopen dan het jaar daarvoor.

De landen de Datamation in het onderzoek heeft betrokken zijn België, Denemarken, Finland, Frankrijk, Griekenland, Groot-Brittannië, Ierland, Italië, Luxemburg, Nederland, Noorwegen, Portugal, Spanje, West-Duitsland en Zweden. De omzetcijfers hebben betrekking op alle automatiseringsapparatuur, software en computerdienstverlening. De cijfers zijn ongerekend naar dollars op basis van OECD koersen en men heeft de cijfers aangepast aan het kalenderjaar 1986.

Tegenstelling

De resultaten van IBM in Europa vorig jaar steken schril af tegen de cijfers van 1985, toen IBM voor de grootste Europese landen nog een tweecijferig groeipercenage kon noteren. Voor Nederland was dat cijfer 26 procent. Het aandeel van Europa - 15.688,7 miljoen dollar - in de totaalomzet van IBM groeide echter van 28 procent in 1985 tot 32 procent in 1986. Volgens Datamation weerspiegeling van de nog slechtere resultaten op de thuismarkt van IBM.

Maar in tegenstelling tot IBM ging het de meeste Europese bedrijven voor de wind. Het verschil met IBM blijft echter enorm. Nummer twee op de lijst is Siemens, met een omzet van 3860,6 dollar en een omzetstijging van 14,5 procent (de groeipercenages van de Europese bedrijven zijn gerekend in de geldeenheid van het land van vestiging, in dollars zou het percentage een factor 1,5 tot 8 hoger komen te liggen).

Met een omzetsdaling van 9 procent is Ericsson het enige Europese bedrijf dat zijn omzet zag dalen in 1986. Drie Europese bedrijven za-

Rechtbank blijft bij eerder standpunt: 'Trader One' lijkt te veel op SHC's Imex-II

ALMELO - De Vice-president van de rechtbank te Almelo, die 11 juni 1987 uitspraak heeft gedaan in een geschil tussen twee softwareleveranciers, blijft in een nieuw vonnis bij zijn mening dat het commodity-trading-programma 'Trader One' van Robijn Beheer geplagierde software betreft. Het computerprogramma is een onrechtmatige nabootsing van 'Imex-II' van SHC Software Holding Company. Dit is de kern van een nieuw vonnis in kort geding.

Robijn Beheer, dat inmiddels van advocaat is gewisseld, heeft appel aantekend tegen de eerste uitspraak, maar heeft daarnaast ook nog in kort geding geprobeerd de executie van het eerste vonnis te voorkomen. Robijn's raadsman, Prof. Mr. Spoor, betoogde onder meer dat SHC en de zijnen geen auteursrechthebbers zijn op het IMEX II-pakket zijn en dat de voorziening de exemplaren van Trader One af te geven zich niet verdraagt met het karakter van een kort geding. Beide stellingen werden verworpen. Daarnaast probeerde Spoor de zaak op autoriteit te beslechten. Hij pakte in de rechtszaal met twee conferés nogal zwaar uit. Door een tweetal rapporten te fonneren.

der One nooit in zo'n korte tijd zijn ontwikkeld als Robijn aanvoerde. De deskundige heeft bij zijn onderzoek gebruik gemaakt van de zogenoemde conpro-methode. De kritiek van Twente op deze methode was voor de rechter echter niet van doorslaggevende aard.

Ook stelde de raadsman dat het programma Trader One bij de eerste cliënt van Robijn ten tijde van de demonstratie van het financiële pakket nog niet klaar was en in feite nog 'op tekenaf stond'. Hij werd hierin gesteund door een document, waarin twee Belgen, Prof. Vandenberghe en Prof. Deschoolmeester, onder de vlag van het Instituut voor informatica en recht van de Vrije Universiteit aanvoerden, dat het programma Trader One niet 'volgens het boekje' tot stand is gekomen, maar daarentegen 'quick and dirty'.

De Almelse magistraat kon zich niet voorstellen dat een commerciële onderneming voor professioneel gebruik een computerprogramma aanschafte dat nog niet operationeel is, ondanks de suggestie van de VU.

Aan dit alles wordt door de rechter een aantal bijkomende omstandigheden toegevoegd. De functionele en technische ontwerpen van Trader One ontbreken, er zijn geen ontwerpen van analyses. Robijn kan dus geen ontwikkelingsdocumentatie produceren. Tevens blijft onverkort overeind staat dat een systeembeheerder met kennis van IMEX-II van SHC naar Robijn is overgecapit. De Rotterdamse advocaat van SHC, Mr. Lamus, concludeerde ten processe dat Robijn geen nieuwe feiten heeft aangebracht, die toewijzing van de vorderingen zou rechtvaardigen. De rechter heeft hem gelijk gegeven. Robijn beheer heeft tegen de beide uitspraken in kort geding hoger beroep aangekend, terwijl SHC een schadevergoedingsprocedure voor de bodemrechter voorbereidt.

Mr. V. A. De Pous

HET VOORDEEL VAN ONZE COMPUTERS IS DAT ZE MET UW ZAAK MEE GROEIEN.

In een bedrijf dat groeit, groeit ook de informatiestroom. Die groei moet opgevangen kunnen worden. Een leasecomputer-systeem van IBL houdt daar rekening mee.

Dat kunt u altijd uitbreiden of vervangen, kortom afstemmen op de capaciteit waar u behoefte aan heeft. Goed om te weten.

IBL Europa's meest flexibele computerlease-organisatie.

Bavinckstade, Prof. J.H. Bavincklaan 5, 1183 AT Amstelveen. Telefoon: 020-43 45 41.

NOVELL

Netware® setting the standard for local area networks

Distributeur: AKAM DATA
Bleiswijkseweg 35
2712 PB Zoetermeer
Tel. nr. 079-421416

FNV: Philips sponsort TV-kanaal van Pinochet

Van onze redactie buitenland

Volgens de FNV sponsort Philips het TV-station van de Chileense dictator Pinochet. De Nederlandse multinational steekt geld in kanaal 7, een van de belangrijkste spreekbuizen van het regime, in ruil voor een grote TV-spot met het beeldmerk van Philips groot in beeld na de Chileense nieuwsuitzending. Tot deze ontdekking is een FNV-delegatie gekomen die afgelopen drie weken een bezoek bracht aan vier Zuid Amerikaanse landen.

„Dat multinationals als Philips het regimes als dat van Pinochet niet moeilijk maken was ons bekend, maar dat Philips het regerings-TV-station van Chili sponsort en daarmee dit gehate regime actief steunt en in feite actief politiek bedrijft is ook voor ons verbijsterend nieuws.” Dit was het commentaar van FNV-secretaris Van Eekert die de delegatie leidde bij haar bezoek aan Chili,

de waarheid 21-4-87
Brazilië, Uruguay en Paraguay.

Hoeveel geld Philips in het TV-kanaal stopt heeft de afvaardiging niet weten te achterhalen, wel dat het contract tussen de multinational en kanaal 7 in ieder geval voor een jaar is afgesloten.

De FNV-delegatie concludeert dat het in de bezochte landen met de vakbondsrechten droevig gesteld is. Bij multinationals — waaronder Nederlandse bedrijven als Philips, Unilever en Hunter Douglas — krijgt de Zuid Amerikaanse vakbeweging geen poot aan de grond. Vakbondsbestuurders worden buiten de deur gehouden, vakbondsfaciliteiten zijn taboe en stakers moeten hun actie later bezuren met ontslag.

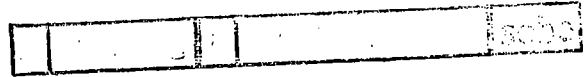
Bij veel Nederlandse multinationals is sprake van onderbetaling. „Wij zullen de Philips-top hier (in Nederland -red.) wijzen op dit toch wel heel merkwaardige verschil van opvatting binnen het concern. Hier houden ze de vakbondsrechten hoog maar in Latijns-Amerika treedt datzelfde Philips de vakbondsrechten met voeten” aldus voorzitter Lubbi

van de Voedingsbond FNV, een van de leden van de delegatie.

‘Onzin’

De FNV en de aangesloten bonden gaan niet alleen de top van de bedrijven als Unilever en Philips op hun verantwoordelijkheid aanspreken, ook willen zij de werknemers bij de Nederlandse vestigingen via ondermeer uitgebreide voorlichting bewust maken van de wantoestanden in de Zuid Amerikaanse bedrijven. Daarnaast wil de FNV de steun aan de Latijns-Amerikaanse vakbeweging — vooral in de vorm van scholing — gaan uitbreiden.

Een woordvoerder van Philips noemde de beschuldigingen van de FNV-delegatie „onzin”. Hij zei dat Philips in Chili opereert in een open economie waar net zulke concurrentie is als in Europa. Dat betekent dat er reclame gemaakt moet worden, waarbij de Chileense TV de meest effectieve weg is. „Van sponsoring van wie dan ook is geen sprake”, aldus de woordvoerder van Philips.



Philips met Taiwanese in nieuwe chipfabriek

FD 12/14-12-87

Taiwan Semiconductor Manufacturing Co. (TSMC) heeft een plan gelanceerd om in Taiwan een tweede chipfabriek te bouwen, die maatwerkchips vervaardigt. Met de bouw van de nieuwe fabriek, inclusief ontwerp-tekeningen en onderzoek naar benodigde apparatuur, is een bedrag gemoeid van \$ 220 mln.

Voor het nieuwe project, dat FAB II wordt genoemd, zal een fabriek worden gebouwd in het wetenschappelijke park dat ligt in Hsinchu, in de buurt van de huidige TSMC-activiteiten. De fabriek moet voor het einde van 1989 gaan draaien.

Taiwan Semiconductor Manufacturing Co. is een joint venture van Philips NV, dat voor 27,5% deelt, de Taiwanese overheid, die goed is voor een participatie van 48,3% en een aantal lokale Taiwanese ondernemingen, waaronder Formosa Plastics Corp. Met de deelname in TSMC wil de Taiwanese overheid ruggesteun geven aan de vaak kleinere chipfabrikanten in het land.

Het is de bedoeling dat de

nieuwe fabriek veel schoner en efficiënter chips gaat vervaardigen, dan de fabriek die er op dit moment al staat. Volgens directeur C. W. M Koot van Philips is dit bij de huidige technologieontwikkeling van groot belang — chips worden steeds kleiner en dus erg gevoelig voor 'vuil'.

TSMC maakt klantspecifieke chips. Deze chips-op-maat heten officieel application specified integrated circuits — ASIC. Zij worden doorgaans gemaakt in slechts kleine series (ongeveer 50.000). De ontwerpen voor deze chips worden door de klanten (fabrikanten van apparaten waarin chips verwerkt worden) aangeleverd. TSMC produceert alleen en ontwerpt dus niet.

Het Taiwanese bedrijf produceert deze chips op zogenoemde 'wafers'. Dit zijn schijven silicum, het basismateriaal voor micro-elektronische chips. De wafers worden gemaakt door middel van een matrijs waarmee micro-elektronische schakelingen op de silicumschijven kunnen worden aangebracht.

Carriere

Philips beëindigt "ontwikkelingshulp"

Zes jaar heeft Philips met de vestiging Stadskanaal particuliere „ontwikkelingshulp“ bedreven. Het concern draait echter zo matig dat dit soort sociaal gedrag niet langer getolereerd wordt door een raad van bestuur die getergd wordt door teruglopende winstcijfers.

Nederland is voor Philips al meer dan 10 jaar een zorgenkinder. Een moment in deze periode heeft het bruto rendement op de activiteiten in het moederland op, laat staan boven, het wereldwijd concurrentievervalsysteem. Het is deels een uitloei van het ambitieuze decentralisatieprogramma dat het Eindhovense bedrijf in de jaren vijftig voerde. Passend in de naoorlogse herindustrialisatie zette Philips in tal van regio's vestigingen op. In het noorden wa-

ren Stadskanaal en Drachten daarin de zwaarste kernen. De top lag ongeveer in 1970. Stadskanaal telde toen ruim 3.500 Philipsarbeiders. Maar de wereld was aan het veranderen, ook de Philipswereld. Het concern richtte de blik in toenemende mate op de rest van de aardkloot om te produceren. En daarmee kwam men terecht in landen waar de lonen een fractie waren van de snel stijgende beloningen in Nederland. Toen de zwart-wit beeldbuizen uitstier-

ven ten gunste van de kleurenbuizen vonden de investeringen dan ook niet langer in Nederland plaats. Stadskanaal bleef op kleine schaal zwart-wit buizen maken terwijl Philips zwaar investeerde in enorme units in Brazilië en Taiwan waar een *economy of scales* gehaald kon worden — samen met een veel hoger aantal productieve uren per jaar — die vernietigend was voor een vestiging als Stadskanaal. Philips trimde de verlieslatende vestigingen (Stadskanaal ging van 3.500 naar 1.250 werknemers in 1986) zoveel mogelijk maar durfde toch nooit echt de volle consequentie te trekken; vanuit een vaag soort nationale sociale bewogenheid bleef men in Stadskanaal accepteren dat sinds 1980 op de productie van zwart-wit buizen bijna 120 miljoen verlies werd geleden.

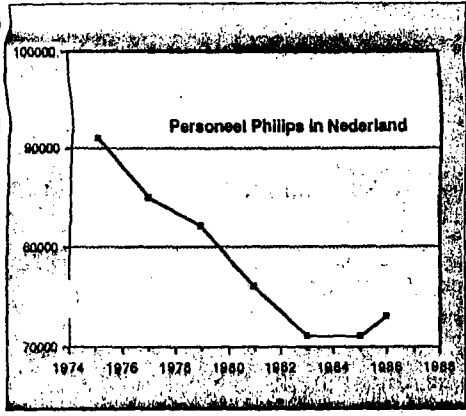
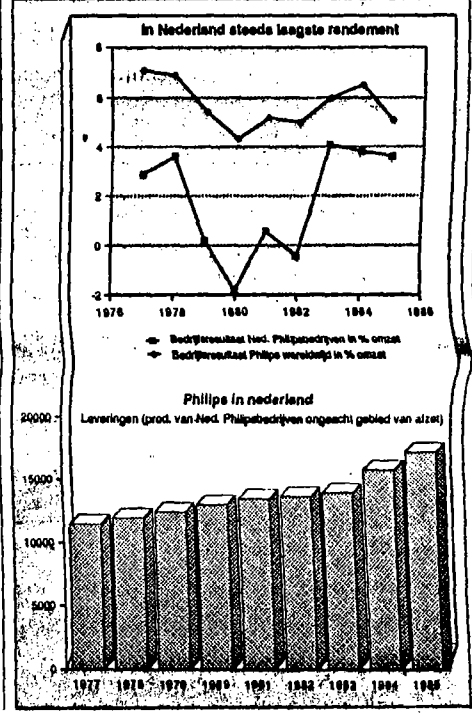
Inmiddels is Philips echter zo duidelijk in problemen gekomen dat er niet langer plaats is voor dit soort liefdadigheid. Er dreigt helemaal niets terecht te komen van de met veel fanfare door de vorige Philips-topman dr. Wisse Dekker voor 1991 — de 100ste verjaardag van het bedrijf — aangekondigde doelstelling: 3 tot 34% netto winst over een omzet van 85 miljard. Het bedrijf kent momenteel een duidelijk kwakkelend financieel klimaat waarbij over 1986 het resultaat flink lager komt te liggen in vergelijking met een jaar eerder, toen op 60 miljard omzet 1,7% netto



Werknemers van Philips Stadskanaal verlaten de kantine waar hen werd medegedeeld dat het bedrijf zal worden gestopt

winst werd geboekt. Onder de nieuwe topman Cor van der Klugt is een eind gemaakt aan de toch zelfs onder het bestuur van Dekker nog levende terughoudendheid bij het volledig wegsnijden van verlieslatende activiteiten in het eigen land. Zoals Van der Klugt eerder met rigoureuze hand de sector consumentenelektronica weer winstgevend maakte, zal hij nu de directie van Philips Nederland verplichten orde op zaken te stellen.

Al meer dan 10 jaar liggen de bruto rendementen van de Nederlandse Philipsactiviteiten ver beneden het wereldgemiddelde in het concern. (Zie grafiek.) In 1986 komt het bedrijfsresultaat in Nederland uit op ongeveer 1,5% van het leveringsniveau. Het volume van alle leveranties vanuit Nederlandse Philipsbedrijven — naar binnen- en buitenlandse markten plus leveranties aan Philipsbedrijven elders — ligt dit jaar zo'n 6% boven dat in 1985. Door de gedaalde dollarkoers neemt de geldmzet echter maar met 1% toe en dualt het rendement.



Privatisering geen wondermiddel

Na de succesvolle privatisering in 1984 van de Britse telefoonmaatschappij British Telecom blijken niet alle gebruikers te juichen over de dienstverlening van dit voormalige staatsbedrijf. Tweederde van de grote Britse bedrijven zegt dat de dienstverlening van BT nauwelijks is veranderd of zelfs slechter is geworden. Algemeen werd verwacht dat de geprivatiseerde telefoonmaatschappij in de concurrentiestrijd met Mercury Communications de klanten beter zou gaan bedienen. Uit een onderzoek blijkt dat 37% van de bedrijven inderdaad een verbetering heeft gec-

stateerd van de service, 24% ziet geen verandering, maar 39% meent zelfs dat het er slechter op is geworden. Overigens werkt BT aan een modernisering door de introductie van digitale schakelingen, de glasvezelkabel en automatisering van de dienstverlening. Van de 237.000 mensen die nu nog bij BT werken zullen er de komende twee à drie jaar 5.000 tot 6.000 per jaar verdwijnen. Het overgaan van staatsbedrijven naar het particuliere bezit blijft de Britten boeien. Ook het verspreiden van de aandelen van British Gas, de grootste privatisering uit de

geschiedenis, bleek een succes. Uiteindelijk zal de Britse staatskas met ruim 725 miljard worden gespekt. In de komende drie jaar zal de eigenaars van British Airways, vliegtuigmotorenfabrikant Rolls Royce en een aantal waterleidingbedrijven over enkele miljoenen aandeelhouders worden versnipperd. Opbrengst 48 miljard. Vorige privatiseringen deden al 36 miljard in de staatsruif terugvloeden. Na de Britten hebben ook de Fransen kennis gemaakt met de privatisering van een overheidsbedrijf. Het Franse conglomeraat (glas en bouwmaterialen) Saint-Gobain zal in handen komen van ruim anderhalf miljoen Franse onderdanen die samen ruim 20 miljoen aandelen hebben besteld. De overige 8 miljoen aandelen gaan naar institutionele en buitenlandse beleggers.

Weekoverzicht effectenbeurzen

Wall Street viel vorige week iets terug na het bereiken van een recordstand. Toch denken veel handelaren dat het nog mogelijk is dat de Dow Jones-index voor industriële bedrijven voor het nieuwe jaar op 2.000 komt. Hoewel het met België economisch niet indrukwekkend gaat heeft de beurs van Brussel de hoop dat de toekomst rooskleuriger wordt; als pretude daarop werd een top gehaald.

| Land | 1986 | | | | % verandering in t.o.v. | | | |
|-------------|---------|---------|---------|-------------|-------------------------|---------------|-------------------|-----------|
| | 9 dec | hoog | laag | vorige week | vorig jaar | record-hoogte | in nationale munt | t.o.v. \$ |
| Australië | 1440.3 | 1440.3 | 1010.8 | + 4.6 | + 46.8 | nul | + 49.8 | + 37.1 |
| België | 4131.7 | 4131.7 | 2768.9 | + 2.3 | + 43.7 | nul | + 40.4 | + 67.1 |
| Canada | 3036.0 | 3129.1 | 2764.0 | - 0.7 | + 8.3 | - 2.9 | + 4.7 | + 6.3 |
| Frankrijk | 407.9 | 412.5 | 267.3 | + 2.4 | + 84.6 | - 1.1 | + 63.4 | + 73.9 |
| Duitsland | 2063.8 | 2278.8 | 1782.4 | + 0.5 | + 18.7 | - 9.4 | + 6.7 | + 28.1 |
| Nederland | 285.8 | 301.0 | 240.4 | + 0.9 | + 20.8 | - 5.0 | + 11.8 | + 35.1 |
| Hongkong | 2440.4 | 2460.0 | 1538.8 | - 0.7 | + 41.2 | - 0.8 | + 38.3 | + 39.5 |
| Italië | 673.8 | 908.2 | 454.7 | - 5.0 | + 55.1 | - 25.8 | + 47.4 | + 78.1 |
| Japan | 18602.7 | 18936.2 | 12981.0 | + 2.3 | + 44.8 | - 1.8 | + 42.2 | + 75.1 |
| Singapore | 884.0 | 940.6 | 583.3 | + 0.1 | + 36.2 | - 17.5 | + 42.6 | + 36.9 |
| Zuid-Afrika | 1366.0 | 1419.0 | 1019.3 | - 2.1 | + 32.6 | - 3.7 | + 27.8 | + 48.4 |
| Spanje | 188.4 | 204.3 | 100.8 | + 4.9 | + 108.1 | - 2.9 | + 98.4 | + 125.2 |
| Zweden | 2482.2 | 2672.8 | 1728.8 | + 1.6 | + 54.1 | - 6.8 | + 43.4 | + 56.1 |
| Zwitserland | 584.8 | 625.5 | 497.2 | + 1.2 | + 8.8 | - 5.0 | + 1.1 | + 23.3 |
| V.K. | 1284.4 | 1425.9 | 1094.9 | + 0.5 | + 15.1 | - 8.9 | + 13.5 | + 11.8 |
| V.S. | 1918.3 | 1965.8 | 1500.0 | - 2.0 | - | - 2.0 | + 23.3 | + 23.9 |

A. van der Scheer (Hoofdlandengroepen Oostgebieden):

'Philips en de Sovjet-Unie kunnen veel voor elkaar betekenen'

„Philips en de Sovjet-Unie tonen wederzijds belangstelling voor elkaar,” vertelt de heer A. van der Scheer, adjunct-directeur Hoofdlandengroepen Oostgebieden. „De Sovjets zijn in Philips geïnteresseerd vanwege ons technisch potentieel en onze know how; van onze kant is er belangstelling voor de omvang van de markt in de Sovjet-Unie. Deze wederzijdse belangstelling uit zich al een aantal jaren door het feit dat we klanten van elkaar zijn. Philips kocht van de Sovjet-Unie grondstoffen (palladium), onderdelen (magneetringen) en complete producten (koelkasten). De Sovjets kochten van ons voornamelijk producten in de sfeer van industriële elektronica. De laatste tijd is er een wat evenwichtiger spreiding in ons verkooppakket: ongeveer een kwart bestaat nu uit I&E producten, een kwart gaat naar medische systemen, een kwart naar grote huishoudelijke apparaten en een kwart naar onderdelen en diversen,” aldus Van der Scheer.

De groeiende interesse heeft geresulteerd in de opening van een Philipskantoor in Moskou in 1983. Het kantoor telt zes medewerkers en staat onder leiding van de heer J. van Dijk. Deze Philips-vestiging heeft haar nut inmiddels ruimschoots bewezen, want tussen Philips en de Russen zijn er regelmatige contacten van zowel commerciële als technische aard.

De permanente aanwezigheid van Philips in Moskou vergemakkelijkt bij voorbeeld het maken van afspraken en het geven van follow-up aan tijdens bezoeken gemaakte afspraken. Via dit kantoor gaan deuren in Moskou sneller open en ook nieuwe mogelijkheden worden sneller geïdentificeerd. Het bevestigt bovendien de belangstelling van Philips voor

samenwerking met de Sovjet-Unie. Philips organiseert verder jaarlijks zo'n 20 tot 25 symposia en seminars in de Sovjet-Unie over de meest uiteenlopende onderwerpen. Tijdens deze 'Holland Promotion' bij voorbeeld zal er een symposium zijn gewijd aan de nieuwe 'surface mounting device' technologie. Op een ander seminar zal het 'total quality control system' van Philips uitvoerig worden belicht. Verder neemt Philips jaarlijks ook nog aan ongeveer tien tot twaalf vakbeurzen deel.

Resultaten

Van der Scheer: „De contacten leiden ook tot concrete, zij het nog bescheiden, resultaten. In dit verband spelen ook de door secretaris-generaal Gorbats-



▲ Bij de opening van de tentoonstelling in Moskou werd een persconferentie gegeven.

jev afgekondigde decentralisatie-maatregelen een belangrijke rol. Ze zijn immers bedoeld om een snellere besluitvaardigheid en een grotere doeltreffendheid tot stand te brengen. Maar dat neemt niet weg dat we ook eventuele negatieve consequenties onder ogen moeten durven zien. Decentralisatie kan immers ook de druk op tengroep vergroten. Philips pleit voor een systeem waarin beide partijen koppen wat hen convenience. Die opstelling heeft tot nu toe immers steeds goed gefunctioneerd, in het voordeel van beide partijen.”

De vraag rijst of Philips geïnteresseerd is om het kantoor in Moskou uit te breiden. Van der Scheer: „Het hangt ook samen met de vraag hoe onze zaken zich zullen ontwikkelen, niet alleen kwantitatief, maar ook kwalitatief. Wat dat laatste betreft, sluiten wij zelfs joint ventures niet à priori uit, maar we kennen elkaar te kort en niet goed genoeg om daar nu al serieus over te praten. Philips wil de kennismaking graag via projecten intensiveren. Maar pas in een veel later stadium kunnen we bekijken wat en of we verder in de Sovjet-Unie kunnen doen.”

„En ook de Sovjets tonen sinds een jaar of twee duidelijke belangstelling in uitbreiding van de handel met het Westen,” vervolgt Van der Scheer. „Dat blijkt bij voorbeeld uit het feit dat ze willen toetreden tot GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) en IMF (Internationaal Monetair Fonds), maar ook uit hun bereidheid joint ventures met Westerse bedrijven te ontwikkelen. Maar hoe dan ook, het is nog steeds een feit dat de Sovjet-Unie een van onze kleinste klanten in de COMECON (Council for Mutual Economic Assistance) is. Hoe die relatie in de toekomst er zal

uitzien, kan niemand voorspellen. Maar wij vinden dat West-Europa en de Sovjet-Unie in principe betrekkelijk gemakkelijk met elkaar moeten kunnen communiceren. Zowel geografisch als cultuur-historisch liggen we immers dicht bij elkaar.

Integratie

De mogelijkheden om samen zaken te doen zijn duidelijk aanwezig. In dit verband zijn bij voorbeeld de gesprekken belangrijk die Ecoms nu voort met het Ministerie van Communicatie in de Sovjet-Unie. Het gaat hierbij om de levering van know-how voor de fabricage van geïntegreerde circuits (IC's) en halfgeleiders. Het is een van de meest interessante projecten omdat het gaat over belangrijke componenten voor de lokale consumentenelektronica-industrie. Vooral de IC's zijn strategisch van groot belang, omdat ze een eventuele samenwerking op het gebied van consumentenelektronica hopelijk zal vergemakkelijken.

Wat Consumer Electronics betreft heeft Philips de Sovjet-Unie de licentie verleend voor de vervaardiging van de compact disc-speler en compact disc-platen. En beide partijen zijn ook al geruime tijd in onderhandeling over het door Philips verstrekken van technische hulp op dit gebied. Het is de bedoeling om te beginnen met de levering van kits voor de CD-speler en stap voor stap tot integratie te komen.

In samenhang hiermee hebben we trouwens steeds te maken met een terugkerend probleem bij pogingen om een productie op te zetten. De Sovjet-Unie gaat uit van concepten die de onze niet zijn. Philips is niet in staat om ondersteuning te verlenen bij de opzet van een moderne industrie als de productie-technologie niet op elkaar zijn afgestemd. Voorwaarde voor succes is een geleidelijke, maar zo snel mogelijk integratie op basis van het Philips-concept. Op die manier kunnen we snel en doeltreffend helpen.

Er zijn ook andere producten die zich mogelijk lenen voor samenwerking in de vorm van projecten. Voorbeelden daarvan zijn de VLP, hearing aids en dioden. Ook zijn we aan het zoeken naar samenwerkingsmogelijkheden op het gebied van de VCR.”

Offerten

In de sfeer van directe leveringen heeft Philips op dit moment voor grote bedragen of lerten lopen voor medische systemen, home computers, industriële elektronica, kleurenbeeldbuizen, maar ook shavers, koelkasten en diepvriezers. Van der Scheer: „Natuurlijk willen wij onze omzet in de Sovjet-Unie graag vergroten. Dat streven zou gemakkelijker zijn als de bestaande embargo-bepalingen zouden worden versoepeld. Philips pleit daarvoor en maakt dit standpunt ook duidelijk in gesprekken met Westerse regeringen. Wat de resultaten worden, zal de toekomst wel leren,” besluit Van der Scheer.

Demonstraties door I&E in Hannover

Oplossingen voor problemen fabrieksautomatisering

De Philips Industrial and Electro-acoustic Systems Division (I&E) liet op de Hannover Messe op een aantal over het beurstereinig verspreide stands onder meer oplossingen zien voor problemen die kunnen ontstaan op het terrein van de fabrieksautomatisering. Speciale aandacht kreeg de flexibele automatisering in fabricageprocessen (computer geïntegreerde productie). Andere belangrijke zaken die werden getoond waren test- en meetinstrumenten en -systemen, microprocessor ontwikkelingsystemen en audio/video-applicaties.

snit) getoond die via Locan aan een workstation controller (PG 9000) verbonden was. Deze controller was gekoppeld aan het Philips Sophalan 202-net, waar overheen kwaliteitsdata met een Philips P4000-computer uitgewisseld konden worden.

PM 3320

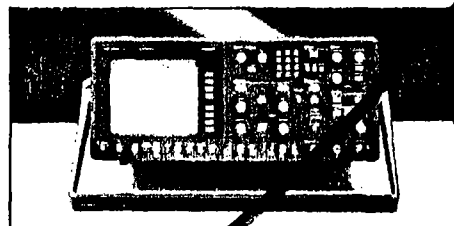
Veel aandacht kreeg de geheugenoscilloscoop (PM 3320) met een analoge bandbreedte van 200 MHz en een verticale resolutie van tien bit. Het model beschikt over twee P2-CCD-registers, waarmee een 'real time' bemonsteringsfrequentie van 250 'mega-samples' per seconde wordt bereikt (ook bij tweekanaals gebruik). Van het schermoppervlak van 10 bij 10 centimeter is 8 bij 10 centime-

ter bestemd voor signaalvoergave, het overige gedeelte kan worden gebruikt voor andere informatie.

Ook biedt het apparaat de mogelijkheid berekeningen uit te voeren, onder meer vernemenigvuldig, piek-piek-berekeningen en berekeningen van stijgen afvaltijden. Verder is deze oscilloscoop in staat 'triggers' van 3 ns in te vangen, zonder gebruikmaking van de traagste tijdbasisstanden. Verder heeft de PM 3320 faciliteiten als afstandsbediening, de 'roll stop' en 'roll mode'.

Registratie

Op de Hannover Messe introduceerde I&E twee nieuwe recorders die de klassieke XY-recorder (wearop) twee variabelen tegen elkaar worden uitge-



▲ De PM 3320 biedt diverse mogelijkheden.

zet) en XY-recorder (met variabele tegen de tijd). Combineren voor de prijs van één instrument met slechts een van beide functies. De PM 8271 is een éénkanaals, de PM 8272 een tweekanaals apparaat, respectievelijk geschikt voor één-wapens en tweewapens gebruik. De beide apparaten zijn geschikt voor het zonder compromissen maken van XY en XY-registraties. Bovendien zijn deze precisie-recorders te bedien op papier met een A3-formaat, op transparanten en op zigzag gevouwen papier. De gebruikers van de apparaten heeft diverse mogelijkheden, zich uittrekkend van een high-speed XY-registratie op A3-formaat tot stabiele lange-termijnregistratie op zigzag papier. Beide apparaten komen het best tot hun recht in omgevingen waarin men te maken heeft met diverse vormen van registratie.

I&E toonde verder onder meer een nieuwe A3-plotter (PM 8155), uitgebracht in een lagere prijsklasse dan de bestaande plotter (PM 8153) en bestemd voor algemeen gebruik.

Pope

Pope's Draad- en Lampenfabriek met West-Europese

derneming van Philips) toonde op de Hannover Messe in een gezamenlijke stand met Draka kabel de nieuwe coax-3 kabel. Deze kabel, 'Slimline' genaamd, is speciaal bestemd voor gebruik in kabelnetwerken. Hij is duurzamer, lichter en goedkoper dan de bestaande kabelsoorten. Verder toonde Pope diverse wikkeldraad-toepassingen en omgesponnen producten.

Verkoop beurskoers Philipsaandelen en conversie van de gewone personeelsobligaties

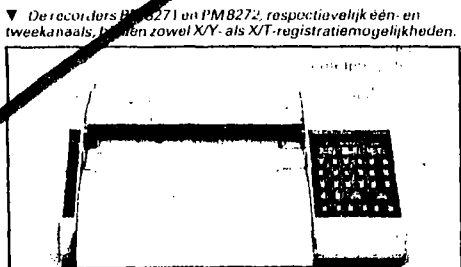
Openingskoers van Philipsaandelen op de beurs te Amsterdam voor zaterdag 7 april perse gaan bekend:

| Dag | Beurskoers | Huidig conversieprijs voor gewone obligaties met uitgifte datum |
|------------|------------|---|
| Wo 1-4-'87 | 148,50* | d.d. 31-05-'86 142,-- |
| Do 2-4-'87 | 148,20* | d.d. 31-12-'84 142,10 |
| Vr 3-4-'87 | 148,70* | d.d. 31-05-'85 142,10 |
| Ma 6-4-'87 | 149,80* | d.d. 31-12-'85 142,80 |
| Di 7-4-'87 | 151,10* | d.d. 31-05-'86 142,10 |
| | | d.d. 31-12-'86 142,-- |

* ex sluisdividend 1986

Voer beurskoersen en conversieprijsen na 7 april verwijzen wij naar

Centrale Inkomensadministratie, (040-7)5 72 60
Corp Finance Effectenbeheer, (040-7)8 31 94, 83 96



▼ De recorders PM 8271 en PM 8272, respectievelijk één- en tweekanaals, bieden zowel XY- als XY-registratiemogelijkheden.

C.J. Seelen (PR China Office):

'Industriële basis is van strategisch belang'

In de komende maanden komt in de Chinese Volksrepubliek de productie van auto-radio's en portable cassette-recorders op gang door joint ventures waarin Philips participeert. Dit belooft een volgende stap op weg naar een grotere aanwezigheid van Philips in dat land. Bijgaand artikel beschrijft de situatie waarin buitenlandse ondernemingen in China verkeren en geeft een indruk van een aantal activiteiten van Philips.

Tegen de achterwand van de fabriekshal hangt een portret van Mao. Onder zijn blik werken Chinese arbeiders gestaag aan de assemblage van radio's. In het gangpad duwt een jonge Chinees een bakfiets naar voren en laadt de opgestapelde ombouwkasten halverwege af. Aan de montageplaatsen groeit het eindproduct. Hoorbaar wordt dat aan het eind van de band getest. Dwars door de ruime slingert zich een spandoek, waarop in Chinese karakters gleit wordt om kwaliteitsbewust te werken. Dit beeld biedt een van de productieruimten van de Beijing Radio Factory. In 1985 heeft deze Chinese radiofabriek een joint venture gesloten met Philips voor de fabricage van portable radio-cassette-recorders. Binnenkort, april/mei, zal de productie van start gaan. Dit is een van de activiteiten van Philips in de Chinese Volksrepubliek, waarvan men goede verwachtingen heeft.



▲ C.J. Seelen

China en 'goede verwachtingen' zijn al sinds jaren synoniem. Toen eind jaren zeventig, begin tachtig veranderingen van het overheidsbeleid resulteerden in een grotere openheid van het land, bood dat commerciële mogelijkheden voor buitenlandse bedrijven. Mede gestimuleerd door de gedecentraliseerde besluitvorming, werden binnen enige jaren grote hoeveelheden industriële producten in China verkocht. Voorts werd een begin gemaakt met besprekingen om tot industriële samenwerking te komen.

Japan heeft in die periode de basis gelegd voor een nadrukkelijke industriële en commerciële aanwezigheid. Maar ook de westerse industrie is niet achtergebleven. In die euforie is de betalingsbalans van China enigszins ontwricht geraakt. De Chinese overheid was in de loop van 1984/85 gedwongen weer op centraal niveau macro-besluiten te nemen en kon daardoor effectief de geldkraan beter beheersen. De invoer stakte en bezinning werd het parool.

De heer C.J. Seelen, senior managing director PR China Office,

verantwoordelijk voor China: „Na die eerste fase van ongerepde activiteiten zijn we nu in een tweede gekomen, waarin de ervaringen van de Chinezen en van Philips met China mouspelen. Men realiseert zich

Philips verovert geleidelijk aan Chinese markt

dat als men niet op een gecoordeerde en gestructureerde manier (joint ventures) technologie binnenhaalt en toepast, men nooit een industriële basis zal krijgen die voldoende aan de binnenlandse, behoeften en aan de wens en noodzaak te exporteren

Samenwerking

De vele veranderingen in een betrekkelijk korte tijd heeft de Chinese overheid gedwongen ideologie en praktijk meer op elkaar af te stemmen. Ondanks recente politieke ontwikkelingen en ideologische discussies

in de Chinese top wil men economische hervormingen doorvoeren en een brede industriële en commerciële samenwerking met het buitenland stimuleren," zo meent de heer Seelen.

Tot op heden hebben investeringen vooral betrekking op onroerend goed, lichte industrie en infrastructuur energie en transport. Slechts een klein percentage betreft (geavanceerde) elektronische industrie. Het risico is dan ook groot: de investeringen lopen al gauw in de miljoenen en het is moeilijk te overzien op welke termijn men daarvan baten mag verwachten.

Daar komt bij dat de regel- en wetgeving in China nog in ontwikkeling is en voortdurend aangepast wordt. „Elke afspraak, elke samenwerking is een continu aftasten en onderhandelen," aldus de heer Seelen.

Een fundamenteel probleem in een Chinese relatie is het verwerven van voldoende 'vreemde valuta'. De financiële mogelijkheden van de regering zijn beperkt. Duidelijk is dat China geen grote debiteur wil wor-

den, zoals vele Zuidamerikaanse landen. Door de buitenlandse industriële partner te verplichten een deel van de producten die in China zijn gefabriceerd, te exporteren, verkrijgt de overheid de noodzakelijke valuta, nodig voor onder andere het ontwikkelen van de infrastructuur van het land.

Ondanks alle pogingen tot vernieuwing is zakendoen met China door westerse ondernemingen „een botsing van twee culturen," zoals de heer Seelen zegt.

Takenpakket

Wat zoekt Philips in China? Tegevraagd is: Kan Philips in China wegbleven? De heer Seelen: „Dat is een dilemma, zeker gezien de grote risico's. Onze recente activiteiten tonen aan dat we op de laatste vraag een negatief antwoord hebben gegeven. Er ligt een takenpakket voor Philips in China. Interessant, maar dit pakket in te vullen met zinvolle en winstgevendende activiteiten vergt een enorme inspanning.

Tot nu toe doen we het niet gek in China. Wij leveren gereede producten en componenten en hebben contracten voor technische bijstand, het leveren van fabrieken, enzovoorts. In 1986 heeft Philips een factuurwaarde behaald van circa 300 miljoen gulden. Wanneer we dat ingrijpend willen vergrotten, kunnen we echter niet volstaan met deze manier van werken. Van belang is dan het opzetten van een industriële basis in China, die ons in staat stelt met de markt mee te groeien. Naast invoer van producten, componenten, enzovoorts zal Philips geleidelijk een industriële basis in China dienen op te bouwen. Dat kost tijd en inspanning, maar er zijn al belangrijke vorderingen gemaakt," aldus Seelen.

Mentaliteit

Het ontbreekt niet aan goede contacten tussen Eindhoven en Beijing. De heer Stanley Van... Philipsverteenwoordiger in Beijing: „Philips staat naar mijn overtuiging hoog genoteerd op de strategische lijst van de Chinese overheid. Da

'Hoog op strategische lijst Chinese overheid'

merk ik in mijn contacten met ministeries. Wij worden regelmatig bij hun plannen betrokken.

Het is onze taak contacten met relevante ministeries te onderhouden en hun strategische plannen te leren kennen. In dat continue overleg zoeken wij naar gemeenschappelijke belangen. In een centraal geleide economie als de Chinese heb je nu eenmaal de toestemming

van de overheid nodig voor het ondernemen van welke activiteit dan ook. Het overheidsbeleid is gericht op het aangaan van industriële relaties met meer dan één partner. Ik ben ervan overtuigd dat een belangrijk deel van de modernisering van China door westerse ondernemingen kan worden uitgevoerd. Voor zover het activiteiten zijn die op het terrein van Philips liggen, zal het bedrijf erbij worden betrokken."

Activiteiten

Onschon Philips al in de jaren twintig actief was in China met de verkoop van voornamelijk gloeilampen en radio's via een eigen kantoor in Shanghai, kwam na de communistische machtsovername en de Culturele Revolutie aan vrijwel alle (behalve die van Medical Systems) Philipsactiviteiten, een eind. Pas medio jaren zeventig dienden zich weer mogelijkheden aan. De overheid gaf toen voorrang aan professionele producten voor de gezondheidszorg en modernisering van de industrie.

In die periode waren de huidige voorgangers van I&E en Medical Systems pioniers. Dankzij die jarenlange relatie hebben beide produktivies nu een stevige basis in China. I&E levert elektronenmicroscopen, industriële röntgenapparatuur, test- en meetapparaten, bij voorbeeld voor het afregelen van televisietoestellen bij de productie. Medical Systems levert röntgen- en hartbewakingsapparatuur. Voorts is er een programma voor het opleiden van service monteurs en applicatie-training voor artsen.

Van meer recente datum zijn in de professionele hoek telecommunicatie-activiteiten belangrijk geworden. Zo wordt onderhandeld over een licentie overeenkomst voor PBX centralisatie; de Sopho S 100 en de S 250. De capaciteit bedraagt 100.000 lijnen per jaar. Daarnaast ondersteunt I&E de lokale assemblage van de lokale printer PACT 220 door de Shanghai Telecommunication Equipment Factory (519-fabriek volgens goed Chinees ge-



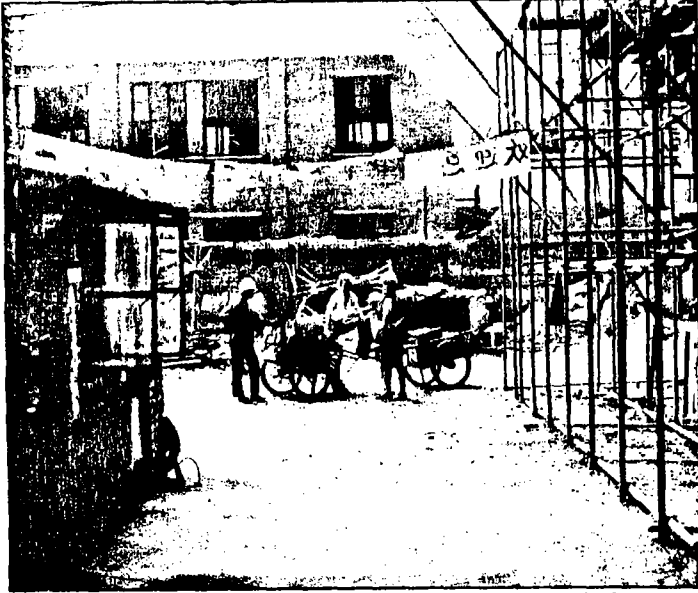
▲ De heer Stanley Van in zijn kantoor in Beijing.



▲ Winkelstraat in Beijing, gedomineerd door een groot aanbod



▲ Etalage van een radio- en televisiewinkel in Beijing.



▲ Activiteiten - enige maanden geleden - ten behoeve van de joint venture Beijing Philips Audio Corporation, die binnenkort start met de productie van portable radio-cassette-recorder... het spandoek staat te lezen dat 'uiteindelijk kwaliteit overwint'.

bruik). Voorts is er een contract met de Nanjing Radio Factory voor lokale assemblage van MATS-B2 mobiele radio met behulp van Philips componenten. APT is betrokken bij de levering van systemen voor optische transmissie. Dit zal tevens inhouden participatie in een glasvezelkabelabriek.

Versloevend zijn de vooruitzichten voor een Nederlands consortium, waarin ook Philips deelneemt, dat onlangs een studie heeft afgesloten voor de uitbreiding en modernisering van het vliegveld van Shanghai. Als de groep de uiteindelijke bouwopdracht krijgt, betekent dat voor Philips de levering van ordinaris communicatie- en beveiligingsapparatuur en verlichting.

Wensen

In snel tempo neemt in China de vraag naar consumentenartikelen toe. Zeker in het noordoosten van het land en de stedelijke gebieden langs de kust woont een aanzienlijk deel van de bevolking dat spaarzaam genoeg is om zich luxe goederen te kunnen veroorloven, legde de het land bezoekt, merkt de grote belangstelling

van de Chinezen voor koelkasten, elektrische ventilators, radio- en televisietoestellen.

De Chinese overheid is kennelijk ook bereid aan die wensen van de bevolking tegemoet te komen, getuige de importen en voorstellen voor de industriële samenwerkingen op dat gebied. Philips heeft dat de laatste jaren ondervonden met

Vraag naar consumentenartikelen stijgt

koelkasten en compressors. Zo is er een contract voor de bouw van een fabriek van compressors in Beijing, waarbij Philips kennis en equipment levert. Er zullen een miljoen stuks per jaar worden gemaakt. Productie zal tegen eind '87 starten. Daarnaast is Philips betrokken bij de modernisering van drie bestaande koelkastenfabrieken in Xinkiang, Ningbo en Kunming.

In alle grote Chinese steden komt men winkels tegen waar radio- en televisietoestellen te koop worden aangeboden, vaak in combinatie met allerlei ongeregelde handelswaar. Vooral (kleuren)televisie is in trek. Naast de Japanse merken die volop aanwezig zijn treft men ook Philips aan, want de afgelopen jaren zijn vele tienduizenden tv-ontvangers naar China geëxporteerd. Van betekenis is voorts de samenwerking van de produktie van Consumentenelektronica met tv-fabrieken in Changchun en Wuxi. De ondersteuning betreft de levering van componenten, assemblage van apparatuur, supervisie van de productie, enzovoorts voor meer dan 100.000 apparaten per jaar.

Wil men op nog grotere schaal televisie in de Chinese samenleving introduceren, dan zal de lokale produktie toch veel ingrijpender moeten worden uitgebreid en gemoderniseerd. Grootschalige produktie zal daarbij voorop moeten staan.

Intentie

Al geruime tijd is de Chinese overheid met Philips in gesprek om daarvoor tot afspraken te komen. Philips en de

provincie Jiangsu in de Volksrepubliek China hebben inmiddels (december 1986) een intentieverklaring getekend voor langdurige en vergaande samenwerking op het gebied van video en licht. De verwachting is dat de gesprekken tussen Philips en de Chinese autoriteiten binnenkort tot definitieve afspraken zullen leiden.

Als eerste project binnen deze samenwerking ligt het in de bedoeling dat in de stad Nanjing een beeldbuisfabriek zal worden gebouwd met een capaciteit van meer dan anderhalf miljoen kleurenbeeldbuizen per jaar. Voor deze fabriek zal een joint venture worden opgericht waarin Philips voor 30 procent deelneemt. Een andere tv-activiteit gaat uit van de IC-groep van Elcoma die met een applicatie laboratorium in Shanghai de tv-industrie bij de ontwikkeling van nieuwe apparatuur ondersteunt.

In Huiyang is de productie van autoradio's gestart. Half maart zal de opening van de fabriek plaatsvinden. De produktie geschiedt door Car Audio Electronics (Hong Kong) Ltd., een joint venture tussen Philips en Gold Peak, die daarvoor een joint venture is aangegaan met Huiyang Prefecture Industrial Development Company.

Trend

In vrij korte tijd hebben tal van westerse ondernemingen de Chinese tegenwind ondervonden. Dat heeft menigeen weer niet beide benen op de grond gebracht. Wat blijft is een omvangrijke markt. De Chinese bevolking is werkzaam en spaarzaam genoeg om in niet al te lange tijd de levensstandaard te verhogen. Overal bloeit de vrije markt waar men producten of diensten aanbiedt. 'De liefde voor mijn land staat voorop; daarna volgt geld verdienen', staat met grote letters voor een winkeltje met T-shirts in Xian. Het onderste deel van het bord is besmeurd door de vutdampen van een drukbakant straatrestaurant. Daarnaast. De heer Stanley Van zei het al: 'Jij moet werken overuren omstreefs de Chinese vijf-jarenplannen. Wij kunnen de Chinese regering niet beïnvlueden, maar ik denk dat ongemerkt een grote invloed op het Chinese beleid zal uitgaan van het koopgedrag van de bevolking.'

Besparing 11 miljoen m³ aardgas per jaar

Centrale brandbare restmaterialen in gebruik genomen

Langzaam werd de lange brandende toorts door de zware steen-met-stalen ovendeur naar binnen geschoven. Eerst waren er wat kleine vlammetjes te zien, maar al gauw breidde het vuur zich met grote snelheid uit totdat het grote ovenbed een laaiende vuurzee was. Een enorme hitte ontstond waarna de deur snel werd dichtgemaakt en vergelndeld. Even later spatte een fles champagne in handen van scherpen op de deur uit elkaar. De officiële ingebruikstelling van de centrale, die alle brandbare restmaterialen van de Eindhovense Philipsbedrijven omzet in stoom, was hiermee een feit.

De officiële ingebruikname vond onlangs plaats in Eindhoven op het T-complex. Ir. H. v. d. Veen, adjunct-directeur van Technische Bedrijven, die de openingshandelingen verrichtte, sprak bij deze gelegenheid van 'een technisch hoogstandje dat uniek is in Nederland'. Per jaar zullen tussen de 20.000 en 40.000 ton brandbare restmaterialen worden verstuukt, al naar gelang men de centrale laat draaien.

De installatie is in staat om veertig procent van de jaarlijks benodigde hoeveelheid stoom te leveren, die wordt gebruikt op de Eindhovense complexen S, T, R, O en V. De stoomcapaciteit is 15,6 ton per uur met

een druk van 20 bar. De stoomtemperatuur is 340° C.

De besparing die met de nieuwe installatie wordt bereikt bedraagt elf miljoen kubieke meter aardgas per jaar. De centrale draait 24 uur per dag en, naar men verwacht, constant op brandbare restmaterialen. Mocht er ooit een hiaat zijn in de aanvoer dan kan men overschakelen op een conventionele oliebrander die dan de taak kan overnemen.

Korte tijd

De nieuwe centrale is binnen veertien maanden gerealaiseerd en is in de plaats gekomen van een oliegestookte centrale. De oven wordt con-

stant voorzien van brandbare materialen die worden aangevoerd door middel van een touvoerschaaf die is verbonden met een transportband die over het dak loopt naar de vuilbunkers.

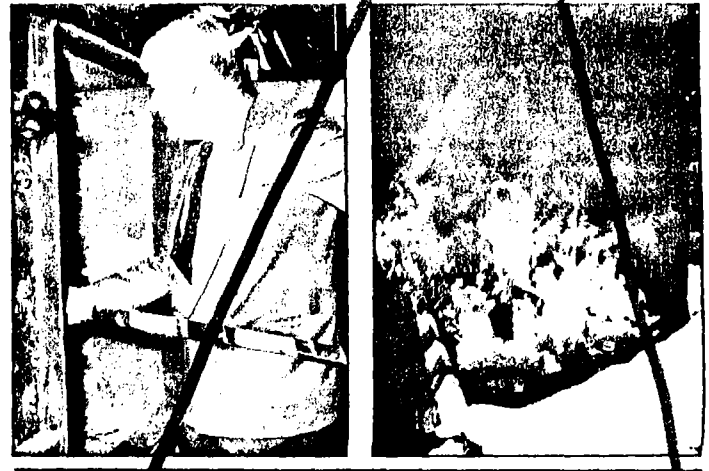
Aan de centrale is een complete chemische fabriek verbonden, die ervoor zorgt dat alle rookgasen worden geneutraliseerd en schoongemaakt. Wat uiteindelijk als residu naar buiten komt heeft niet eens een zachte meer. De installatie wordt hiermee aan de hoogste milieueisen.

Op afstand

De gehele installatie wordt op enige afstand door operators bewaakt in een controlekamer waar drie monitors constant laten zien hoe het proces verloopt. Om de zaak geheel in beeld te krijgen zijn op diverse plaatsen negen videocamera's ingesteld, die de gegevens versturen naar de controlekamer.

Een van de camera's geeft constant een beeld van het inwendige van de oven. Via een procescomputer worden alle handelingen die voor een goede gang van zaken noodzakelijk zijn gecontroleerd.

▼ Ir. H. van der Veen, adjunct-directeur van Technische bedrijven, ontstak de oven waarin zich de brandbare restmaterialen bevinden. Het aanstekende vuur toorts is iets wat konistokers zich wellicht nog zullen herinneren. Rechts: al snel ontstond een vuur dat Jan Dantes inferno deed denken



Demonstratie nieuwe X-OPEN computer-standaard

In Luxemburg is eind vorige week door de X-OPEN groep van computerfabrikanten een demonstratie van de toepassingsmogelijkheden van een nieuwe standaard voor het ontwikkelen van computersoftware, 'common applications environment' geheten. Deze standaard, gebaseerd op UNIX, maakt het mogelijk om computers van diverse merken dezelfde software te gebruiken.

Tijdens de demonstratie werd dit getoond op computers van de X-OPEN-fabrikanten. Het heeft ruim twee jaar gekost voordat de nodige specificaties gereed waren. De standaard biedt een directe, praktische basis voor de softwareontwikkeling voor de zakelijke gebroeker.

Mogelijkheden

Aan de demonstratie werd behalve door Philips (met het onlangs geïntroduceerde P9000-systeem) deelgenomen door Bull, Digital Equipment Corpo-

ration, Ericsson, Hewlett-Packard, ICL, Nixdorf, Olivetti, Siemens, Unisys en AIT&T. In diverse presentaties werden de elf bedrijven op de verrijking van de commerciële gebruiksmogelijkheden die de standaard te bieden heeft. Dankzij de standaard is het mogelijk geworden dat applicatieprogramma's volgens de specificaties daarvan, worden gebruikt door de UNIX-systemen die door de elf fabrikanten worden gemaakt.



ankleding.

Extra besparingen aangekondigd

Bij Philips nog meer banen weg

(Van een onzer verslaggevers)

EINDHOVEN – De werkgelegenheid bij Philips in Nederland zal dit jaar zeer waarschijnlijk forser teruglopen dan enkele weken geleden werd aangekondigd. Philips verwachtte toen dat dit jaar 1.500 tot 2.000 arbeidsplaatsen verloren zullen gaan.

Alle Philips-vestigingen in Nederland is nu aangezegd rond tien procent te bezuinigen op hun huishoudboekje voor 1988. Die besparingen houden verband met de koersdaling van de dollar.

Een verdere verslechtering van de concurrentiepositie van de Nederlandse Philips Bedrijven is in de eerste prognose van de werkgelegenheidssituatie bij Philips voor '88 nog niet verrekenend. In een extra vergadering is de Centrale Ondernemingsraad van Philips onlangs al op de hoogte gebracht van de bezuinigingsmaatregel van de NPB-hoofddirectie.

Efficiënter

De hoofddirectie van de Nederlandse Philips Bedrijven heeft verordend dat de Philips-directies moeten uitgaan van een dollarkoers van f1,80. Het Philips-management taxeerde de dollar nog op twee gulden in de begroting voor dit jaar. Door die aanpassing komt de concurrentiepositie van de Nederlandse Philips Bedrijven verder onder druk te staan.

Om te kunnen blijven concurreren moeten de Philipsvestigingen efficiënter gaan werken. Winstmarges van Philipsvestigingen als Medical Systems, I&E (meet- en regelapparatuur) en de scheerapparatenfabriek in Drachten die produceren voor de Amerikaanse markt lopen verder terug. De productiekosten moeten daarom omhoog.

De Nederlandse Philips Bedrijven hebben in het derde kwartaal van 1987 fors verlies geleden. De resultaten over het laatste kwartaal zijn nog niet bekend gemaakt. Hoofddirecteur Van Tienhoven (financiën) van de Nederlandse Philips Bedrijven kondigde drie weken geleden al aan dat „drastische aanpassingen onvermijdelijk zijn

willen de NPB een nieuw evenwicht vinden in de gewijzigde valuta-verhoudingen”.

Van Tienhoven wees er toen al op dat de dure Nederlandse gulden en het relatief hoge kostenniveau in ons land niet alleen leidt tot een daling van de afzet in dollargebieden, maar ook tot verminderde verkopen in Nederland waar produkten dertig tot 35 procent goedkoper worden aangeboden door de waardevermindering van de dollar.

Concurrentie

Voorzitter F. van Aarsen van de Centrale Ondernemingsraad van de NPB zei gisteren „dat de directies weliswaar niet uitdrukkelijk is opgedragen hun personeelsbestand terug te brengen om te bezuinigen, maar dat 'n verdere teruggang van werkgelegenheid zeker niet is uitgesloten”.

F. ter Welle van de Federatie van Hoger Philips Personeel houdt daar eveneens ernstig rekening mee. Een zegsman van Philips deelde mee dat „Philips het nodig vindt om dusdanige maatregelen te treffen dat de concurrentiekracht gehandhaafd blijft. Philipsbedrijven zullen op korte termijn plannen presenteren die leiden tot vermindering van kosten en verbetering van de winstpositie”.

| | | | |
|---------|------|--------|------|
| C 02-01 | P ED | 3-1-88 | sobe |
|---------|------|--------|------|

Personeelsbestand Philips Nederland loopt terug

Bij Philips Nederland neemt in 1988 het personeelsbestand met minimaal 1500 à 2000 af. Ten minste 5000 werknemers vertrekken door pensionering, vervroegde uittreding of op eigen initiatief, terwijl er maximaal 3000 tot 3500 nieuwe werknemers in dienst zullen treden. Er is daarmee sprake van een trendbreuk aangezien in de afgelopen vier jaar het personeelsbestand bij Philips Nederland met 4600 is gegroeid.

Eind 1987 heeft Philips Nederland ongeveer 70.000 mensen in dienst, 200 minder dan aan het begin van dit jaar. In januari 1987 werd bij het bedrijf nog uitgegaan van een groei van het aantal werknemers. Ongeveer 5000 werknemers hebben Philips dit jaar verlaten. Een en ander valt af te leiden uit de woorden van drs J. G. Schreurer, directeur personeelszaken bij Philips. Hij heeft kort geleden de Centrale Ondernemingsraad (cor) voorgelicht over de stand van zaken op personeelsgebied en een verslag daarvan is verschenen in het Philipsblad 'Overleg'.

Schreurer heeft bij die gelegenheid in het midden gelaten bij welke vestigingen de inkrimping zal moeten plaatsvinden. Ook werd niet duidelijk of de inkrimping alleen door middel van natuurlijk verloop zal plaatsvinden of dat er nog gedwongen ontslagen op het programma staan. Een Philips woordvoerder was maandag niet bereid om commentaar te geven op hetgeen door Schreurer is gezegd.

Achtergrond van de personeelsvermindering is de moeilijke financieel-economische positie waarin Nederlandse Philips Bedrijven (NPB) verkeert. In hetzelfde cor-overleg heeft F. A. van Tienhoven, financieel directeur van Philips Nederland, uitgelegd dat de 'vrije val' van de dollar en de harde gulden de concurrentiepositie, de 'omzetcijfers en de

*Hoofdkantoor
Nederlandse
Philips Bedrij-
ven...aanpas-
singen zijn on-
vermijdelijk...*



(foto Ger Dijkstra)

winstmarge van Philips onder druk hebben gezet. Philips Nederland is sterk op het buitenland georiënteerd.

De import uit dollargebonden landen is weliswaar aanzienlijk, maar veel kleiner dan de export naar die landen. De verliezen die daardoor worden geleden, kunnen niet elders worden goedgemaakt. In belangrijke exportlanden, zoals de Bondsrepubliek, is geen winst te behalen doordat de valuta's daar net zo hard zijn als hier. Bovendien ondervindt Philips niet alleen in het buitenland maar ook in Nederland zelf hinder van de goedkopere dollar.

je het nooit precies weet, moeten we ervan uitgaan dat de dollar de komende tijd fundamenteel zwak blijft. We ontkomen er niet aan kritisch te bekijken of we een aantal activiteiten nog wel in West-Europa kunnen blijven doen'.

Schreurer wijst erop dat de externe werving niet alleen vanwege economisch zwaar weer is teruggeschroefd. In de jaren 1983 tot en met 1986 is een sterk beroep gedaan op de externe arbeidsmarkt, zeker in bepaalde sectoren van die markt. Volgens Schreurer kan een dergelijk wervingsbeleid niet jaren achtereen worden volgehouden. Intern niet omdat inwerken en begeleiden van nieuwe werknemers in het gedrang komt en extern niet omdat een te groot beroep wordt gedaan op bepaalde delen van de arbeidsmarkt. 'Mede daarom is het niet slecht dat er in 1987 en 1988 wat rustiger aan wordt gedaan met de werving. Die zal echter nooit helemaal stil mogen komen telligen', aldus Schreurer.

De Industriebond FNV zegt bij monde van B. Linders 'niet verast' te zijn. Het is volgens hem in lijn met de ontwikkelingen waar Philips al eerder mee naar buiten is gekomen. Kritiek heeft de bond op de onduidelijkheid van Philips rond de reorganisaties die bij een groot deel van de Nederlandse Philips-bedrijven gaande zijn.

'Philips', aldus Linders 'maakt onvoldoende duidelijk waar begin en waar einde van de reorganisatie zit. Waar willen ze naar toe? Die vraag is voor de werknemers aan de orde'. Bij de industriebond refereert men in dit verband aan de afgesprongen joint venture tussen PDM (Philips-videobanden, Oosterhout samen met Dupont) en Agfa Gevaert. 'Eerst wel, dan niet. Op de gok ga je toch niet met je werkgelegenheid om', aldus de bondsvoord-voerder.

Dollarlanden kunnen hun producten veel goedkoper op de Nederlandse markt brengen.

Daar komt nog bij dat de produktie per werknemer (arbeidsproduktiviteit) bij Philips nog steeds met 5% à 6% per jaar stijgt. 'Kortom: om de voorraden niet torenhoog te laten oplopen ontkom je er niet aan om het niveau van produceren aan te passen', aldus Van Tienhoven.

Hij voegt daaraan toe: 'De valutaproblematiek leidt ertoe dat West-Europa c.q. Nederland, en dus ook Philips, door een periode van drastische aanpassingsprocessen zal moeten gaan. Hoewel

Philips schrapt 260 banen bij Display Systems in Eindhoven

(Van een onzer verslaggevers)

EINDHOVEN - Bij het technologiecentrum van Philips Display Systems (onder meer beeldbuizen) in Eindhoven gaan 260 banen verloren. Dat zijn er 140 meer dan Philips twee maanden geleden aankondigde.

Volgens Philips is de tweede reorganisatie nodig omdat Display Systems onder meer als gevolg van de dollarkoers forse concurrentie ondervindt vanuit het Verre Oosten. Daardoor moet flink worden bezuinigd. Bovendien komen, zo is eerder aangekondigd, banen te vervallen in de proeffabriek voor beeldbuizen en in de productie-ondersteuning. Dat houdt verband met de verplaatsing van de massa-fabricage van een bepaald type beeldbuis naar Engeland. Bij Display Systems in Eindhoven werken nu nog rond 1.600 mensen. In het Philips bedrijf wordt de massa-productie van beeldbuizen voorbereid.

Vervolg op pagina 3: Philips verrast vakbonden „onaangenaam”.

Z.O.Z.

Display Systems biedt geen garanties 13-1-84

Philips verrast vakbonden „onaangenaam”

Vervolg van pagina 1

EINDHOVEN - Philips wil volgens een zegsman proberen om gedwongen ontslagen bij Display Systems te voorkomen, maar garanties daaromtrent geeft het concern niet meer.

Het personeelsbestand zal worden gereduceerd via vertrekregelingen voor ouderen. Bovendien wordt gezocht naar overplaatsingsmogelijkheden voor overbodige werknemers. De vakbonden blijken „onaangenaam verrast” door Philips tweede reorganisatieplan. „De onderhandelingen over de eerste sanering waren nog in volle gang”, aldus J. Engelen van de Federatie van Hoger Philips

Personeel. Volgens FNV-bestuurder J. Cuperus zullen 125 man van Display Systems ander werk moeten gaan doen. Philips zou zo optimaal kunnen profiteren van de vervroegde „pensionering” van oudere werknemers. Gedwongen ontslagen noemt Cuperus „volstrekt uitgesloten”.

Volkshuizing

De FNV-bestuurder vindt dat Philips de bonden meer moet betrekken bij het zoeken naar overplaatsingsmogelijkheden voor overtollig personeel. „We staan voor een complete volkshuizing”, aldus de FNV-bestuurder. Engelen van de FHPP noemt de sanering overigens „wel begrijpelijk. Philips staat enorm onder druk”. M. Hietkamp (Industriebond CNV) toont zich „met name geschrokken van het gemak en de snelheid waarmee dit soort saneringen de laatste wordt aangekondigd.”

Stadskanaal

De vakbonden en de directie van Philips Stadskanaal hebben gistermiddag overeenstemming bereikt over een vertrekregeling voor 190 medewerkers van de voormalige beeldbuizenfabriek.

Die regeling past in een sanering van de vestiging in Stadskanaal die door Philips vorig jaar bekendgemaakt werd en neer kwam op de sluiting van de zwart-wit beeldbuizenfabriek. Door die sluiting werden 400 medewerkers overbodig. Voor 210 werd al eerder een oplossing gevonden.

Het Financieele Dagblad 15-10-87

Philips voorziet minder fabrieken in Europa

Het Philips-concern zal het komende decennium ingrijpende wijzigingen ondergaan als gevolg van het streven naar globalisatie en concentratie. Verwacht moet worden dat het aantal produktievestigingen in Europa zal teruggaan van 170 nu naar 100 tot 120 over tien jaar.

Het Philips-concern zal het komende decennium ingrijpende wijzigingen ondergaan als gevolg van het streven naar globalisatie en concentratie. Verwacht moet worden dat het aantal produktievestigingen in Europa zal teruggaan van 170 nu naar 100 tot 120 over tien jaar.

Verder zal het relatieve aandeel van Europa in het onderzoekswerk sterk teruglopen. Ten slotte moeten de aandeelhouders van Philips erop rekenen dat de sommen die worden gestoken in research, ontwikkeling en kapitaalsinvesteringen zullen verdubbelen van 10% tot 20% van de omzet.

Dit constateert dr ir J. Muntendam, concerndirecteur van Philips International in een toespraak op het Lustrumcongres van de Vereniging van Utrechtse Geografie Studenten.

In zijn toespraak pleitte hij voor een ingrijpende sanering van de middelen die nationale overheden en de EG beschikbaar stellen voor produktie-investeringen binnen hun grenzen. Het gaat vaak om subsidies die kunnen oplopen tot 50% van de investeringssom en die soms worden gecombineerd met belastingfaciliteiten en een soepler houding ten aanzien van sociale verplichtingen.

Muntendam meent dat het mes moet worden gezet in deze subsidies, omdat ze tegenwoordig in hoofdzaak ten goede komen aan niet-Europese investeerders die vanwege handelsproblemen gedwongen zijn in Europa te komen produceren. Het is beter als subsidies nu meer in de richting van onderzoek en ontwikkeling worden gesluisd zodat vooral de kleinere en middelgrote Europese bedrijven ervan profiteren.

Het streven van Philips als transnationaal bedrijf om op alle wereldmarkten te operen heeft het concern al belangrijk veranderd. Zo is de inkoop in het Verre Oosten toegenomen van 6% in 1979 tot 15% in 1986. Het industriële personeel in deze regio steeg van 7 naar 9% van het totaal van Philips.

Vooral door een aantal overna-

mes is het industriële personeel van Philips in de VS tussen 1972 en 1986 gegroeid van 4% tot 16%. Deze ontwikkeling zal op langere termijn van grote betekenis zijn voor de toewijzing van toekomstige produktiemiddelen, aldus Muntendam.

De globalisatie zal ook leiden tot een vermindering van het brede pakket van eindprodukten dat Philips voert terwijl ook de bedrijfskolom waar mogelijk wordt ingekort. In toenemende mate zullen diensten en software worden ingekocht. Hetzelfde geldt voor onderdelen en plastics die minder intern zullen worden vervaardigd.

Omdat de software een steeds grotere rol speelt en de rol van hardware minder wordt, zullen de echte fabrieken kleiner in omvang worden.

Personeel Philips minder gerust op toekomst concern

Van onze verslaggever

EINDHOVEN — Werknemers bij Philips zien de toekomst van het bedrijf met veel minder vertrouwen tegemoet dan twee jaar geleden. Minder dan de helft van de werknemers (43 procent) is optimistisch op dit punt. Twee jaar geleden was dat nog 71 procent. Nog maar één op de drie werknemers ziet de toekomst van de eigen afdeling zonnig in en twee van de drie werknemers verwachten dat de werkgelegenheid bij Philips in Nederland de komende jaren zal terug lopen.

Dat blijkt uit een onderzoek dat Philips heeft ingesteld onder de eigen werknemers. Drieduizend personeelsleden kregen zeventig vragen te beantwoorden. De resultaten van de enquête staan in het laatste nummer van de Philips Koerier, het personeelsblad van de onderneming.

Een groot deel van de jonge academici en HBO-ers vindt dat Philips achterblijft met de efficiëntie in het bedrijf, het alert zijn op marktveranderingen, het inspelen op veranderende maatschappelijke verhoudingen en het personeelsbeleid. Deze groep is wel van mening dat Philips voorop loopt wat betreft de research.

Ongeveer de helft van de werknemers bij Philips overweegt bij tijd en wijle te solliciteren naar een andere baan buiten het concern. Vooral hoger opgeleiden dichteren zich mogelijkheden toe om binnen zes maanden elders een betere baan te vinden. Een groot deel van de jonge hbo-ers en academici bij Philips denkt bij een ander bedrijf meer te kunnen verdienen. Toch is de overgrote meerderheid van de Philips-werknemers (achtig procent) tevreden over het werk.

Directeur F. van den Brand van de Nederlandse Philipsbedrijven zegt verheugd te zijn over dat laatste. „De positieve opinie van de medewerkers over werk, leidinggevenden en opleidingsmogelijkheden geeft aan dat de basis voor een aantal noodzakelijke veranderingen aanwezig is.” Philips moet, aldus Van den Brand, antwoord kunnen geven op de tumultueuze, internationale concurrentiestrijd. Dat daardoor de onzekerheid voor de werknemers is toegenomen heeft volgens Van den Brand twee kanten. „Honderd procent zekerheid is fout evenals 100 procent onzekerheid. Het gaat om de balans hiertussen. Vasthouden aan een valse zekerheid, de ogen sluiten voor de realiteit van de markt- en andere ontwikkelingen brengt grote risico's met zich mee. De uitspraak dat men meer onzeker is over de toekomst getuigt derhalve van meer realiteitszin.”

ONDERNEMINGSRAAD WOEDEND OVER ONVERWACHTE BESLISSING CONCERN ^{VK 25-6-'87}

Philips ontdoet zich van schoonmaakdienst

Van onze verslaggever

AMSTERDAM — Er is slaande ruzie uitgebroken tussen de ondernemingsraad van de Technische Bedrijven van Philips in Eindhoven en de Philips-leiding. De ondernemingsraad reageerde woensdag woedend op het voorstel van Philips de schoonmaakdienst over te doen aan ISS Servisystem in Amersfoort. Philips wil het schoonmaken van kantoren volledig uitbesteden. Er werken 275 eigen schoonmakers in de regio Eindhoven.

Vorige week heeft de ondernemings-

raad nog alternatieven besproken met de directie. Toen is met geen woord gerept over het principe-akkoord dat al was gesloten met ISS Servisystem. Een woordvoerder van de ondernemingsraad heeft dit woensdag gezegd.

„We hebben daar gewoon voor joker gezeten. We voelen ons nu zwaar bedonderd. We worden gewoon verkocht”, aldus de woordvoerder. Het alternatieve plan van de ondernemingsraad zet volgens Philips geen zoden aan de dijk.

Philips heeft becijferd dat in eigen beheer schoonmaken duurder is dan het uitbesteden van dat werk. De huishoudelijke dienst leidt volgens de ondernemingsraad jaarlijks een verlies van 3,5 miljoen gulden. Dat is volgens de raad te wijten aan slecht management. „De

dienst was enkele jaren geleden nog een goed florerend bedrijf. Philips heeft dit bedrijfsonderdeel opzettelijk om zeep geholpen om het gemakkelijk te kunnen afvoeren”, aldus de ondernemingsraad.

Kernactiviteiten

De leiding van de onderneming gaat ervan uit dat alle betrokkenen bereid zijn bij het Amersfoortse bedrijf in dienst te treden. „Bij Philips is voor hen straks immers geen werk meer”, aldus de zegsman. Onder de schoonmakers zijn enkele tientallen mannen. Voor het overige zijn het vrouwen. Onder welke voorwaarden het personeel door ISS Servisystems wordt overgenomen, is nog niet bekend. De werknemers vallen

nu onder de Philips-cao.

De vakbonden zijn woensdag op de hoogte gesteld van het plan van Philips. Een woordvoerder van de Industriebond FNV zei te verwachten dat Philips op korte termijn nog meer van dit soort plannen zal aankondigen. Het bedrijf heeft onlangs laten weten zich volledig te willen concentreren op wat wordt genoemd de „kern-activiteiten”.

Hoofddirecteur ing. F. van den Brand bevestigt in een gesprek met de Volkskrant dat Philips laaggeschoold werk in de dienstverlenende sectoren zoveel mogelijk gaat uitbesteden. Hij erkent ook dat de laagste regionen in de organisatie de hardste klappen moeten opvangen bij de komende reorganisaties. zie ook pagina 13

FNV: Philips gaat 5.000 banen afstoten

UTRECHT - De Industriebond FNV vreest dat er de komende jaren bij de Nederlandse Philipsbedrijven duizenden banen verdwijnen. Bij Philips Nederland, waar nu nog 73.000 mensen werken, zullen de komende vier, vijf jaar circa 5.000 banen verloren gaan.

Dat banenverlies treedt op doordat Philips de komende jaren 15.000 in meerderheid lager opgeleide werknemers wil vervangen door 10.000 beter geschoolde, medeels jongere werknemers tot 25 jaar. Deze voorspelling doet bestuurder H. Bijvank van de Industriebond FNV in het ledenblad van de bond.

De Industriebond FNV verwijt Philips een gebrek aan openheid. Al ruim een half jaar wordt er in hoog tempo de ene reorganisatie na de andere aangekondigd waarbij het concern er volgens de bond zorgvuldig voor waakt om het hele verhaal in een keer te vertellen. Volgens Bijvank komt dat verhaal er op neer dat Philips de komende jaren in versneld tempo afscheid wil nemen van een groot deel van zijn lager opgeleid personeel.

Bij een reeks Philips-bedrijven is de afgelopen maanden al een groot aantal reorganisaties aangekondigd - bij voorbeeld in Eindhoven, Stadskanaal, Drachten en Terg - die het verlies betekenen van ruim 2.000 banen.

Volgens Bijvank leidt het gebrek aan openheid over het beleid bij Philips tot een groeiende onrust onder het personeel. Philips wil volgens hem in het lopend sociaal overleg met de vakbonden alleen praten over pensioenen, ploegendienstwerkers, flexibele arbeidscontracten en een voorschot nemen op bedrijfstermijnverlenging, andere arbeidstijden en beloningsstructuren. Philips wil die zaken naar eigen goeddunken regelen en de vakbeweging mag afwachten, verzucht Bijvank.

De vakbondsbestuurder kondigt aan dat de bond echter niet van plan is om lijdzaam toe te zien. Nu Philips de verschillende vestigingen zelfstandiger wil laten werken gaat de bond daarop inspelen door het zelfstandig functioneren van de kadergroepen in de vestigingen te vergroten.

Een woordvoerder van Philips onthield zich gisteren van commentaar omdat hij het verhaal in het vakbondsblad nog niet onder ogen had gehad. Bovendien verklaarde dat het zeer de vraag is of

Philips ook na lezing zal reageren „omdat het kennelijk een intern FNV-discussiestuk betreft en niet bestemd is voor Philips”.

Over verkoop schoonmaakdienst
10-9-87

Ondernemingsraad dreigt Philips met kort geding

(Van een onzer verslaggevers)

EINDHOVEN - De Ondernemingsraad (OR) van Philips Technische Bedrijven in Eindhoven heeft van haar directie geëist binnen tien dagen te komen met nadere informatie omtrent de verkoop van Philips' schoonmaakdienst. Het advocatencentrum Ondernemingsraden in Zeist heeft aangekondigd te proberen die informatie via de rechter af te dwingen als de directie van Technische Bedrijven geen gehoor geeft aan de eis van de OR.

Philips kondigde eind juni aan de huishoudelijke dienst te willen verkopen aan ISS Servisystem in Amersfoort. Dat bedrijf zou de schoonmaakwerkzaamheden goedkoper kunnen uitvoeren. ISS zou het Philips-personeel overnemen. Rond 275 schoonmaaksters en schoonmakers in Eindhoven en omgeving moeten daardoor van baas wisselen. De ondernemingsraad en de vakbonden hebben zich tot nog toe tegen de verkoop van Philips' schoonmaakactiviteiten verzet omdat met name de gevolgen voor het personeel nog niet bekend zijn.

Volgens het Advocatencentrum Ondernemingsraden is uit soortgelijke zaken die eerder in kort geding speelden duidelijk dat de directie Technische Bedrijven de OR nader moet informeren. Het advocatencentrum stelt verder dat het overleg over de eventuele verkoop al bij voorbaat op onaanvaardbare wijze onder druk is gezet omdat Philips kennelijk al een beslissing omtrent de uitbesteding van de schoonmaakwerkzaamheden heeft genomen.

Het Financieele Dagblad 17-12-87

Philips sluit in Eindhoven afdeling voor directe export

Philips wil de afdeling 'direct export' in Eindhoven sluiten. Het betekent dat 170 werknemers hun baan verliezen. Een deel kan worden overgeplaatst, maar gedwongen ontslagen worden niet uitgesloten.

De nieuwe reorganisatieplannen zijn woensdag door Philips bekend gemaakt. De vakbonden zijn inmiddels ingelicht. Volgens een woordvoerder van het concern heeft de betreffende export-activiteit al jarenlang te kampen met een structurele omzet- en winstdaling. De afdeling 'direct export' houdt zich bezig met de export naar landen waar Philips niet over een eigen verkoop-organisatie beschikt en werkt met lokale agenten.

Het gaat om de export van voornamelijk consumentenprodukten naar zo'n 100 kleine landen. Klein, zowel geografisch als in economisch opzicht. Veel van deze landen, vooral die in het Midden-Oosten en Afrika, kampen met omvangrijke economische problemen, die volgens Philips van structurele aard zijn.

Een woordvoerder van het concern zegt dat het grootste probleem is dat deze economisch zwakke landen hun valuta's met de dollar mee

omlaag laten gaan of zelfs nog sterker devalueren. De verkoopomzet die de afdeling in Eindhoven nu nog realiseert moet worden geraamd op 'vele tientallen miljoenen guldens'. Ofschoon Philips geen mededeling wil doen over de resultaten van afzonderlijke bedrijfsafdelingen, wordt bevestigd dat zowel de omzet als het resultaat van de afdeling 'direct export' de afgelopen vijf jaar met vele tientallen procenten is teruggelopen.

Benadrukt wordt dat het om structurele problemen gaat en niet om een directe reactie op de jongste koersval van de dollar en de onzekere situatie op de financiële markten.

Philips wil de in omvang afnemende exportactiviteiten van de Eindhovense afdeling nu integreren in de produktdivisies. Bovendien heeft de voorgenomen reorganisatie van de lichtactiviteiten van Philips al tot gevolg dat de 'direct export' van lichtprodukten in de nieuwe lichtorganisatie wordt ondergebracht.

Er is een jaar uitgetrokken voor de operatie. Hoeveel van de 170 personeelsleden kunnen meeverhuizen naar de produktdivisies, is ook voor Philips op dit moment onduidelijk. Voor een aanzienlijk deel van de betrokken werknemers zal echter een baan elders binnen het concern moeten worden gezocht, zo is de verwachting. Philips betwijfelt of er voldoende passend werk voorhanden is, zodat gedwongen ontslagen 'zeker niet' zijn uitgesloten.

Enquête onderdeel sociaal beleid Philips

Voor de tweede keer sinds 1985 heeft Philips door middel van een enquête getracht zich een beeld te vormen van de meningen die er onder de personeelsleden in Nederland leven over zaken als omstandigheden, beloning, functioneren van or vakbeweging, en van de visie op de toekomst van de onderneming.

Voor Philips lijken de enquêtes een vast en belangrijk onderdeel te worden in de vorming van het sociaal beleid. De dit jaar gehouden enquête onder 3000 medewerkers is ten opzichte van de eerste uit 1985 aanzienlijk uitgebreid terwijl er daarr naast een aparte vragenlijst was voor alle HBO'ers en academici die in de periode januari 1983 - december 1986 in dienst waren getreden. De algemene enquête bevatte vragen over onderwerpen als het werk, de leiding, werktijden, het inkomen en Philips in het algemeen. De HBO'ers en academici werd gevraagd naar onderwerpen als de sollicitatieprocedure, de hegeleiding, het werk, cursussen, het imago van Philips, inkomen, loopbaan en arbeidsmarkt-oriëntatie en -mobiliteit.

Omdat Philips de opiniepeilingen voor intern gebruik hanteert, worden de resultaten slechts globaal naar buiten gebracht. Sterker nog, zelfs de vragenlijsten, die volgens het personeelsblad zeventig vragen bevatten, worden niet beschikbaar gesteld. De conclusies die de Philips Koerier meldt, zijn voorlopig. De enquête moet nog zorgvuldig worden bestudeerd alvorens er definitieve conclusies getrokken kunnen worden die bij de beleidsvorming een rol kunnen spelen, zo laat Philips weten.

De medewerkers van Philips zijn positief over hun werk, de chefs en de opleidingen, aldus Philips Koerier. Een grote meerderheid van het personeel wordt met veranderingen geconfronteerd en weet daar over het algemeen goed raad mee. Over de directe chef wordt in grote mate positief geoordeeld en bovendien zeggen de meeste ondervraagden, met 3000 een afspiegeling vormend van de werknemers in Nederland, dat zij invloed hebben op de gang van zaken in de eigen afdeling. Het personeel staat kri-



Op het punt van de kwaliteit van research loopt Philips volgens de eigen medewerkers voorop. De foto toont een deel van het chiponderzoekscentrum in Eindhoven.

tischer tegenover het eigen netto-inkomen terwijl velen niets zinnigs kunnen zeggen over het functioneren van de OR en de vakbeweging.

F. L. van den Brand, lid van de hoofddirectie van Nederlandse Philips Bedrijven, gaat in een geleidend artikel in het personeelsblad in op de conclusies. Vooral de opmerkingen over het inkomen hebben zijn aandacht, niet vreemd voor degene onder wiens verantwoordelijkheid namens Philips jaren met de vakbeweging over de cao is onderhandeld. Gebleken is dat een groot percentage medewerkers, onder wie veel jonge hoger geschoolden, van mening is dat zij bij een an-

der bedrijf meer kunnen verdienen. Een kwart van de ondervraagden die verklaarden wel eens met deze gedachte te spelen elders te solliciteren, doet dit vanwege het beloningsniveau. De HBO'ers en academici achten de kans aanwezig dat zij binnen zes maanden een baan buiten Philips kunnen vinden die qua niveau en beloning beter is dan hun huidige.

Van den Brand daarover: 'Bij verzakelijking past dat medewerkers kritischer kijken naar hun inkomen en de eigen functie. Dat men daarbij meer dan in het verleden de blik naar buiten richt, is logisch. Dit spoort met de ontwikkelingen op de Nederlandse

arbeidsmarkt, waar schaarste onder andere tot uitdrukking komt in de hoogte van de beloning. Van den Brand ziet de uitslag van de enquête als een bevestiging van de noodzaak ook het beloningsbeleid verder te verzakelijken en wijst daarbij op de pogingen de beloningsstructuur voor cao-B-medewerkers (hogere salarisniveaus) te vernieuwen. Overigens is het aantal medewerkers dat verwacht nog minstens een functie/vakgroep te kunnen stijgen, wel toegenomen van 40% tot 50%.

Opmerkelijk is het gegeven dat het vertrouwen in de toekomst van Philips in het algemeen is gedaald. Terwijl in 1985 nog 71% van degenen die hun formulier terugstuurden, verklaarde vertrouwen te hebben is dat nu minder dan de helft: 43%. De toekomst van de eigen afdeling wordt door slechts 35% met vertrouwen tegemoet gezien. Of deze lage uitkomst het gevolg is van een reeks sluitingen die Philips de laatste tijd in Nederland heeft aangekondigd, kan Philips niet meedelen omdat de echte analyse van de enquête nog moet plaatsvinden, maar namens Philips zegt een woordvoerder deze conclusie 'redelijk logisch' te vinden.

Volgens Van den Brand getuigt de toegenomen onzekerheid over de toekomst van realiteitszin. 'Vasthouden aan een valse zekerheid, de ogen sluiten voor de realiteit van de markt- en andere ontwikkelingen brengt grote risico's met zich mee.'

'Veelzeggend' noemt Van den Brand de opmerking van veel mensen die nog niet zo lang bij Philips werken, dat de efficiency en flexibiliteit vergroot zouden kunnen worden. Hij noemt het een belangrijk signaal en een stimulans om door te gaan met de verzakelijking van het organisatieklimaat en de organisatiestructuur. Uit de enquête kwam naar voren dat een groot deel van de academici en HBO'ers vindt dat Philips op het punt van efficiency achterblijft. Dat gold ook voor zaken als het alert zijn op de marktveranderingen en mogelijkheden, het inspelen op veranderende maatschappelijke verhoudingen en het personeelsbeleid.

Philips krijgt wezenlijk andere structuur

Als de onderneming Philips in 1991 zijn eeuwfeest viert, zal het concern er van top tot teen wezenlijk anders uitzien dan op dit moment. Dat zal het gevolg zijn van een diep ingrijpende transformatie die bij Philips op gang is gebracht.

Uit een veelheid van beslissingen die al in Eindhoven zijn genomen en de gevolgen van die beslissingen voor de structuur van het concern kan dit worden opgemaakt.

Wat zich aftekent zijn drie kernactiviteiten:

- 1) elektronische componenten, als grondstof voor
- 2) consumentenelektronika en
- 3) professionele informatie- en communicatiesystemen.

Deze kernactiviteiten worden gegoten in de vorm van productdivisies die in alle opzichten zelfsupporting zijn, met wereldmarktmissies. Bij het toedelen van de concurrentiemiddelen in de vorm van kapitaal en menselijke talenten, zullen deze kernactiviteiten de hoogste prioriteit hebben.

De drie kernactiviteiten zullen gezamenlijk kunnen trekken op de basisresearch en op een veel lichtere concernstaf dan tot nu toe gebruikelijk is bij Philips.

De overige niet-elektronische activiteiten zullen op enige afstand staan en geen druk mogen uitoefenen op de kernactiviteiten. Deze activiteiten, waaronder licht/gloeilampen als belangrijkste en oudste, zullen zich zelfstandig moeten bewijzen of worden samengevoegd met soortgelijke activiteiten van derden of geheel worden afgestoten.

Produktontwerp, produktontwikkeling, produktie, logistiek, marketing en verkoop worden langs de assen van de productdivisies gestuurd. De directies van deze kernbedrijven zullen verantwoordelijk zijn voor de financiële resultaten die wereldwijd worden geboekt.

Voor Philips als geheel zal niet langer, op enige afstand van de dagelijkse gang van zaken, de raad van bestuur verantwoordelijk zijn, maar een breder bemande Groepsraad (Philips Group Management Committee), direct verbonden met de kernactiviteiten. Deze Groepsraad zal het algemeen beleid vaststellen en uitvoeren.

Een in mei van dit jaar naar buiten toe bekendgemaakte beslissing om per 1 september jongstleden te starten met de Groepsraad, is te zien als het startpunt van de transformatie die Philips zal gaan doormaken.

Deze Groepsraad is samengesteld uit de acht zittende leden van de raad van bestuur plus directeuren van de grote kernbedrijven en van belangrijke concernstaven. Op dit moment een gezelschap van twaalf mensen.

Zij onderhouden directe lijnen met het dagelijks gebeuren in de kernbedrijven, met de overige produktactiviteiten, groepen landen, administratie, financiën, organisatie en de research. Daardoor wordt een verplating/vervlakking van de bestuurlijke organisatie bereikt.

De raad van bestuur heeft bij Philips niet meer de hoogste beslissingsbevoegdheid, maar wordt (in afgeslankte vorm) formeel gehandhaafd om te voldoen aan de regels van de Nederlandse vennootschapswet. Tevens zal de raad van bestuur nog protocolaire taken blijven vervullen.

In juli is een tweede beslissing naar buiten gebracht: de omvangrijke concernstaf met 30 afdel-

ingen en 1200 mensen in dienst zal aanzienlijk worden ingekrompen.

In de landenorganisaties — Philips kent nationale organisaties in rond zestig landen — zullen ook ingrijpende wijzigingen worden doorgevoerd. Omdat de kernbedrijven zelf de verantwoordelijkheid gaan dragen voor te ontplooiende activiteiten en niet, zoals tot dusverre het geval was de nationale organisaties, zullen deze NO's met minder bestafling toe kunnen.

De federatie van nationale bedrijven die Philips vormde en die in de afgelopen 40 jaar gekenmerkt werd door een matrixstructuur, omdat de produktactiviteiten daar haaks op stonden, gaat overboord. Weliswaar blijven de NO's functioneren. Intern worden ze niet meer en niet minder dan nationale raadgevers voor de kernbedrijven; externen treden ze op als vertegenwoordiger van Philips naar politiek en publiek. Dat zal in veel landen mogelijk ook tot enige opspitting leiden.

Voorzichtige aanzetten tot deze transformatie bij Philips zijn er, in de afgelopen 15 jaren al geweest, zoals het afstoten van de farmaceutische activiteiten, de sanering in de industriële opstelling door het concentreren van produkties, het eenhoofdig maken van de leiding van de produktdivisies (voorheen bekend als hoofd-industriegroepen), het samenvoegen van produktdivisies en het onderbrengen van veel activiteiten in joint ventures met derden.

Al ruim een jaar is Philips in onderhandeling met de Amerikaanse Whirlpool om de activiteiten op het gebied van grote huishoudelijke apparaten ('white goods') in een gezamenlijke onderneming onder te brengen. Voor openbare telefonie is dat eerder gebeurd met de Amerikaanse AT&T. Met de Britse GEC wordt al enige tijd onderhandeld over het samenvoegen van de medische systemen.

De transformatie komt ook tot uitdrukking in het onder Philips-Eindhoven terugbrengen van de Amerikaanse activiteiten (het opheffen van de oorlogstrust) en het daarop gevolgde bod op de nog bij derden uitstaande aandelen in North American Philips Corporation.

In het begin van de jaren zeventig kende Philips een concerncommissie organisatie, die de 1851053raad van bestuur adviseerde over aanpassingen in de concernstructuur. Omstreeks 1977 is die commissie opgeheven. Die aanpak is echter weer van stal gehaald, nu op het hoogste niveau.

Mr J. J. Tuyt is per 1 september vrijgemaakt van zijn functie als aanvoerder voor de consumentenelektronika-activiteiten en naar de Groepsraad gehaald met de verantwoordelijkheid voor aanpassingen van de concernstructuur. Hij zal een tandem vormen met de heer H. A. M. Cliteur, directeur van de stafafdeling corporate organization and efficiency, om de transformatie bij Philips in de komende jaren doorgevoerd te krijgen.

Voor de transformatie als geheel bij Philips blijft als eerste verantwoordelijk de president van Philips, de heer C. J. van der Klugt.

In een gesprek met Van der Klugt licht hij zijn strategie en de risico's die daarmee worden gelopen nader toe.

E. W. M. de Boer
D. Kulin

De twee dogma's van

Het woord truc hoort thuis in het circus, niet bij Philips.

President C. J. van der Klugt van Philips recht wat verstoord zijn rug. Met een brede zwaai veegt hij de eerste vraag van de interviewers van tafel. Nee, het is beslist niet zo dat de nieuwe organisatie-structuur als een konijn uit de toverhoed is gehaald om nu eens op deze manier te proberen het zo broodnodige winstniveau van 3 à 4% van de omzet te halen.

Evenmin moeten zijn gesprekspartners het idee koesteren dat de bestuurlijke reorganisatie niet nodig was geweest als Philips, bijvoorbeeld door een groot succes met videocassette-recorders, al over een veel betere winstpositie had beschikt.

De verbetering van de nettowinst is onze eerste prioriteit. De vraag is nu of je moet doorgaan met een organisatie die zo'n 40 jaar onveranderd is gebleven. Ons antwoord is: dat kan niet.

Vervolgens schetst Van der Klugt in snel tempo de veranderingen die op de markten van Philips hebben plaatsgevonden. Na de oorlog stonden we voor de taak legde markten te vullen. Maar het land wilde daarvoor zijn eigen industriële opzetten dus er waren toelaststructuren en andere invoerbarrières. Je begon in elk land die spullen te maken die je van huiten niet binnen kreeg.

Lappendekken

Philips werd daardoor een lappendeken van fabrieken die over heel Europa lag uitgespreid. De winstverantwoordelijkheid lag bij de Nationale Organisaties (NO's) en de produktdivisies zorgden voor de technologie en de produkten. De divisies hadden nauwelijks invloed op de winstverantwoordelijkheid zodat Philips een soort federatie werd van ruim 60 NO's.

Deze situatie is inmiddels ingrijpend veranderd, gaat Van der Klugt verder. De obstakels rond de Europese landen zijn weg, je kunt nu overal bijvoorbeeld je beeldbuizen invoeren. Gezien deze ontwikkelingen werd het al veel moeilijker de winstverantwoordelijkheid bij de NO's te houden.

Maar de ontwikkelingen gaan verder. Niet alleen tussen de Europese landen zijn barrières geslecht, maar ook tussen de grote regio's in de wereld. Zo heeft Japan aansluiting weten te vinden met de markt van Amerika, waar ruim 500 mln consumenten wonen, Philips intussen opereerde en opereert nog steeds grotendeels vanaf een Europees platform. Maar nu moeten we als wereldconcern deze wereldmarkt op, herhaalt Van der Klugt voor de zoveelste maal in zijn interview. 'De wereldmarkt is vaak groter, lucratiever en in tijd op Europa vooruit.'

Dat heeft geleid tot een grote verandering in de industriële opstelling die Van der Klugts voorganger, dr W. Dekker, met vaste hand sinds 1980 heeft doorgevoerd. Van der Klugt: 'Ik kan nu stellen dat er in heel Europa geen enkele Philipsfabriek meer staat die uitsluitend voor het land van vestiging werkt.'

Het zijn de divisies die zorgen voor het produktconcept en de produkten maken. De NO's zorgen voor de verdere afhandeling, waarbij de aansturing van het geheel plaatsvindt vanuit een centraal punt, de raad van bestuur. Het eerste succes was een belangrijke daling van het niveau van de voorraden van ruim boven de 30% van de omzet tot momenteel rond de 24%. 'En het zal nog verder zakken.'

Twee dogma's

De bestuurlijke reorganisatie die per 1 september beëindigd wordt met het aantreden van de Groepsraad als hoogste bestuurlijk lichaam bij Philips, gaat uit van



Van der Klugt: ... binnen twee sprongen bereiken.

twee 'dogma's', zo geeft Van der Klugt aan. Dogma 1 is dat de kernactiviteiten worden aangestuurd vanuit de produktdivisie en niet langer vanuit de NO's dogma 2 is dat de verantwoordelijkheid voor het resultaat definitief komt te liggen bij de produktdivisies.

En dat betekent voor Philips een structurele wijziging. De divisie wordt verantwoordelijk voor de hele levensweg van zijn produkt 'die begint bij zand en eindigt bij de klant.'

Licht

De drie grote produktdivisies krijgen ieder een eigen vertegenwoordiger in de Groepsraad en een grote mate van zelfstandigheid. De grootste zelfstandigheid krijgt de produktdivisie Licht. De lampenfabricage wordt door Philips beschouwd als een kernactiviteit. Philips is daarmee nummer 1 in de wereld en wil dat blijven.

Maar Licht heeft er welnu te maken met de andere kerngebieden van het concern en zal daaronder

De N

wordt gro

Telematika in de fin
Vooral in de financiële technologie en telecom Netwerken ten behoeve van sering, daaling-rooms, en geldautomaten zijn Geavanceerde toepassingen Een serviceverlening er mondiale reikwijdte.

PTT Telecommunicat
Met onze ervaring, hooftuiken op het gebied v tie zijn wij de partner b van dergelijke innovere De sterk uiteenlopende cepten stellen, de scha nisatie vragen van PT aandacht en onstelling

Kabinet wil meer flexibele inzet van het matchingfonds

Het kabinet is van mening dat de concurrentiepositie van de Nederlandse exporteurs van kapitaalgoederen speciale aandacht nodig heeft. Daarom heeft het kabinet besloten dat het matchingfonds, flexibeler moet kunnen worden ingezet. Op korte termijn zal staats-

ten heeft de gemiddelde kredieten van Ontwikkelingssamenwerking te handhaven op de huidige omvang. Het kabinet heeft eveneens besloten niet verder te bezuinigen op het budget voor het exportbevoordelingsbeleid. Wel zal moeten worden voortgezet met het toe-

Kluwer koopt INK-groep

Kluwer neemt in drie stappen (1987, 1988 en 1989) de aandelen over van de INK-groep, een van de grootste internationale vertaalbedrijven in de wereld. Op 1 januari 1990 zal INK een volledige dochter van Kluwer zijn. De directie van INK behoudt tot die datum de meerderheid. De INK-groep boekte vorig jaar een omzet van 5 miljoen. INK verwacht een vervijfvoudiging in de komende drie jaar door meer met de computer te werken. Het bedrijf heeft onder ander

De twee dogma's van Philips-president Van der Klugt

'Het woord truc hoort thuis in het circus, niet bij Philips'. President C. J. van der Klugt van Philips heeft wat verstoord zijn rug. Met een brede zwaal veegt hij de eerste vraag van de interviewers van tafel. Nee, het is beslist niet zo dat de nieuwe organisatie-structuur als een konijn uit de toverhoed is gehaald om nu eens op deze manier te proberen het zo broodnodige winstniveau van 3 à 4% van de omzet te halen.

Evenmin moeten zijn gesprekspartners het idee koesteren dat de bestuurlijke reorganisatie niet nodig was geweest als Philips, bijvoorbeeld door een groot succes met videocassetterecorders, al over een veel betere winstpositie had beschikt.

'De verbetering van de nettowinst is onze eerste prioriteit. De vraag is nu of je moet doorgaan met een organisatie die zo'n 40 jaar onveranderd is gebleven. Ons antwoord is: dat kan niet.'

Vervolgens schetst Van der Klugt in snel tempo de veranderingen die op de markten van Philips hebben plaatsgevonden. 'Na de oorlog stonden we voor de taak lege markten te vullen. Maar elk land wilde daarvoor zijn eigen industrie opzetten dus er waren tolstructuren en andere invoerbarrières. Je begon in elk land die spullen te maken die je van buiten niet kon krijgen.'

Lappen

'Philips werd daardoor een lappendeken van fabrieken die over heel Europa lag uitgespreid. De winstverantwoordelijkheid lag bij de Nationale Organisaties (NO's) en de productdivisies zorgden voor de technologie en de producten. De divisies hadden nauwelijks invloed op de winstverantwoordelijkheid zodat Philips een soort federatie werd van ruim 80 NO's.

Deze situatie is inmiddels ingrijpend veranderd, gaat Van der Klugt verder. De obstakels rond de Europese landen zijn weg, je kunt nu overal bijvoorbeeld je beeldbuizen invoeren. Gezien deze ontwikkeling werd het al veel moeilijker de winstverantwoordelijkheid bij de NO's te houden.

Maar de ontwikkelingen gaan verder. Niet alleen tussen de Europese landen zijn barrières geslecht, maar ook tussen de grote regio's in de wereld. Zo heeft Japan aansluiting weten te vinden met de markt van Amerika, waar ruim 500 mln consumenten wonen. Philips intussen opereerde en opereert nog steeds grotendeels vanaf een Europees platform. Maar nu moeten we als wereldconcern deze wereldmarkt op, herhaalt Van der Klugt voor de zoveelste maal in een interview. 'wereldmarkt' is, yaaks grote 'at'iever en in tijd op Europa v'it.

Dat heeft geleid tot een grote verandering in de industriële opstelling die Van der Klugt's voorganger, dr. W. Dekker, met vaste hand sinds 1980 heeft doorgevoerd. Van der Klugt: 'Ik kan nu stellen dat er in heel Europa geen enkele Philipsfabriek meer staat die uitsluitend voor het land van vestiging werkt.'

Het zijn de divisies die zorgen voor het productconcept en de producten maken. De NO's zorgen voor de verdere afhandeling, waarbij de aansturing van het geheel plaatsvindt vanuit een centraal punt, de raad van bestuur. Het eerste succes was een belangrijke daling van het niveau van de voorraden van ruim boven de 30% van de omzet tot momenteel rond de 24%. 'En het zal nog verder zakken.'

Twee dogma's

De bestuurlijke reorganisatie die per 1 september belichaamd wordt met het aantreden van de Groepsraad als hoogste bestuurlijk lichaam bij Philips, gaat uit van



Van der Klugt: ...binnen twee à drie jaar aanzienlijke kostenbesparingen bereiken.

twee 'dogma's', zo geeft Van der Klugt aan. Dogma 1 is dat de kernactiviteiten worden aangestuurd vanuit de productdivisies en niet langer vanuit de NO's; dogma 2 is dat de verantwoordelijkheid voor het resultaat definitief komt te liggen bij de productdivisies.

En dat betekent voor Philips een structurele wijziging. De divisie wordt verantwoordelijk voor de hele levensweg van zijn producten 'die begint bij zand en eindigt bij de klant'.

Licht

De drie grote productdivisies krijgen ieder een eigen vertegenwoordiger in de Groepsraad en een grote mate van zelfstandigheid. De grootste zelfstandigheid krijgt de productdivisie Licht. De lampenfabricage wordt door Philips beschouwd als een kernactiviteit. Philips is daarmee nummer 1 in de wereld en wil dat blijven.

Maar Licht heeft erg weinig te maken met de andere kerngebieden van het concern en zal daarom

worden omgevormd tot een, nagenoeg afzonderlijk werkende onderneming met een eigen boekhouding, balans, verlies- en winstrekening en bezittingen. De Groepsraad van Philips fungeert alleen als een soort commissie van aandeelhouders.

Elektronica

De drie andere grote kernactiviteiten, elektronische componenten, consumentenelektronica en professionele elektronica (informatie en communicatie, zoals de nieuwe omschrijving luidt) zijn onderling nauw met elkaar verbonden. Van der Klugt: 'U moet het zien als een boom waarvan de stam wordt gevormd door de componenten en de takken zijn dan de consumenten- en professionele elektronica.'

Ook deze kernactiviteiten worden verzorgd door een even groot aantal productdivisies die eigen winstverantwoordelijkheid krijgen en op termijn te zorgen hebben voor een eigen balans en verlies- en winstrekening. Ze krijgen een eigen wereldmarktmissie.

Dat geldt ook voor de componenten-divisie, die echter allereerst te zorgen heeft voor de toelevering aan de andere productdivisies. Van der Klugt erkent dat dit een moeilijk probleem is: waar de grens te trekken tussen de eigen interne, toeleverende functie en de activiteiten voor de buitenmarkten?

Minder bestuurslagen

Een ander doel van de bestuurlijke reorganisatie is dat het aantal bestuurslagen wordt teruggebracht. Vanaf het directieniveau binnen de divisies, waar de echte besluiten worden genomen, bijvoorbeeld het hoofd van de compactdisc-divisie, zijn er vijf bestuurslagen die bij moet doorlopen naar boven om belangrijke besluiten geratificeerd te krijgen: eerst die van de Hoofd Artikelen Groep, vervolgens van de Industrie Groep, dan de hoofdindustrie-groep of productdivisie, vervolgens de raad van bestuur en ten slotte de president.

Met de instelling van de Groepsraad wordt een laag, de raad van bestuur, weggehaald. Van der Klugt verheelt niet dat bij hooguit drie en het liefst nog maar twee bestuurslagen overblijft. De raad van bestuur gaat in de nieuwe opzet op in de Groepsraad.

Van der Klugt: 'Vroeger had ieder lid zo'n drie tot vier productgroepen onder zijn hoede. Nu is er een toenemend risico dat je een one-over-one-rapportageverhouding krijgt. Dat is kostbaar en vertragend. Nu er een aantal collega's wegens pensionering binnenkort vertrekt of dat inmiddels al gedaan hebben, is er een unieke mogelijkheid om deze bestuurslaag er tussenuit te halen.

Van president tot werkvloer kent Philips zo'n tien bestuurslagen. We moeten uitvoerig onderzoek plegen naar de lagen in de divisies om te zien of ze al of niet iets bij te dragen hebben.'

Geen NAPC

De functie van de NO's zal evenzeer veranderen. Zij houden een soort regresrecht over wat er in hun land door de productdivisies gebeurt. Maar zij zullen nu door de productdivisies met hun neus in de wewenste richting worden gezet. Dat betekent ook het einde van dochterbedrijf North American Philips Corp., omdat haar activiteiten ook onder verantwoordelijkheid komen van de productdivisies. Daarom is Philips bereid ruim f 1 mrd naar te tellen om de minderheidsaandeelhouders uit te kopen.

Van der Klugt heeft haast. Hij wil al binnen twee tot drie jaar aanzienlijke kostenbesparingen zien. Uiteindelijk moeten alle structuurwijzigingen leiden tot een minstens tweemaal zo hoog winstniveau. Daarbij moet in 1990 minstens de 3% al worden gehaald. Van der Klugt: 'We bestaan bij de gratie van onze aandeelhouders.

Wij je op ben een beroep blijven doen om risicodragend kapitaal te verschaffen, dan moet je concurreren met het spaarbankboekje en aandelen IBM. Daarom moet ons winstniveau omhoog.'

Groepsraad

De Groepsraad (Group Management Committee) bij Philips wordt voorzeten door de heer C. J. van der Klugt (62), president van Philips en tevens voorzitter van de raad van bestuur. Vicevoorzitters zijn ir M. Kullman, verantwoordelijk voor industriële activiteiten en de heer G. Jeelof. Beiden zijn tevens voorzitter van de raad van bestuur. De verzelfstandigde groep Licht/gloeilampen en de landorganisaties rapporteren rechtstreeks aan de heren Kullman en Jeelof.

In de Groepsraad zijn verder opgenomen alle overige leden van de raad van bestuur, te weten: de heer L. Th. Heessels; drs J. Zantman (financiën); dr F. F. Otten; dr G. van Houten; dr G. Lorenz (informatietechnologie en communicatie) en ir K. Hubée (industriële activiteiten). Daarnaast zijn lid van de Groepsraad: drs H. A. Appelo, conserndirecteur administratie; ir W. de Kleuver, directievoorzitter productdivisie componenten/Elcoma; de heer J. D. Timmer, directievoorzitter productdivisie Consumentenelektronica en mr J. J. Tuyt, verantwoordelijk voor Organisatie Structuur.

Eind augustus - juist voor het aantreden van de Groepsraad - ging de heer R. C. Spinosa Caffela, lid van de raad van bestuur voor concernadministratie, met pensioen. Eind dit jaar zal de heer Heessels wegens pensionering terugtreden. Begin 1988 zal drs J. H. Goris lid worden van de Groepsraad als conserndirecteur financiën. Medio volgend jaar neemt bij de functie van de heer Zantman over, die dan met pensioen gaat.

De National Account Manager

die wij zoeken

wordt de vaste adviseur van onze

grootste zakelijke relaties in

de financiële sector in ons

land

Een baan die nogal wat know-how vraagt

Deze functie vraagt niet alleen om uitstekende commerciële kwaliteiten, minstens zo belangrijk is uw affiniteit met de techniek die in de financiële sector wordt gebruikt en die ervoor zal zorgen dat u zich snel thuisvoelt op deze plek. U hebt een opleiding op HBO of academisch niveau. Wat ervaring betreft: die heeft u opgedaan in de financiële sector of de marketing van kapitaalgoederen in deze sector. Vanzelfsprekend zijn uw contactuele eigenschappen goed. Daarnaast zijn diplomatie en onderhandelingsvaardigheden belangrijk in deze functie.

Wij bieden u een boeiende baan met een grote zelfstandigheid en verantwoordelijkheid. Met interessante carrièremogelijkheden en een passende honorering. Daarover willen wij graag met u overopgedachten tijdens het sollicitatiegesprek.

Meer informatie en sollicitatie mogelijkheden zijn u beschikbaar. Voor meer informatie naar deze functie kunt u contact opnemen met:

PTT Telecommunicatie, de specialist

Met onze ervaring, hoogwaardige kennis en geavanceerde procedures kunnen op het gebied van telecommunicatie en datacommunicatie wij u helpen bij uitstek voor de ontwikkeling en realisatie van dergelijke innovatieve concepten. De sterk uiteenlopende communicatie- en datacommunicatie-eisen die dergelijke concepten stellen, en de schaalgroottes en de complexiteit van de organisatie vragen van PTT Telecommunicatie een account-gericht aandacht en opstelling.

Kluwer koopt INK-groep

Kluwer neemt in drie stappen (1987, 1988 en 1989) de aandelen over van de INK-groep, een van de grootste internationale vertaalbedrijven in de wereld. Op 1 januari 1990 zal INK een volledige dochter van Kluwer zijn. De directie van INK behoudt tot die datum de meerderheid. De INK-groep boekte vorig jaar een omzet van 5 miljard. INK verwacht een vervijfvoudiging in de komende drie jaar door meer met de computer te werken. Het bedrijf heeft onder andere vestigingen in Parijs, Madrid



FLITSEN

Hollandse Signaalapparaten B.V., Postbus 42, 7550 GD Hengelo Ov., 39e jaargang – No. 6 – juli/augustus 1987

Uitrusting voor drie Portugese fregatten

Kort geleden plaatste de Portugese Marine een opdracht voor het leveren van de Sensor, Weapon Control en Command Systems voor drie fregatten van het type BRP CO 200.

Deze schepen zullen worden gebouwd door Howaldtswerke Deutsche Werft, het derde door Blohm & Voss, in Duitsland.

Signaal zal de schepen voorzien van de nieuwste elektronische systemen. Deze belangrijke opdracht is mede tot stand gekomen dank zij de uitstekende relaties met Portugese en Nederlandse Overheden en Marines.

De apparatuur houdt de volgende Signaal-systemen in:

- Stacos, Signaal's tactische commando systeem;
- Wapenbesturingssysteem met behulp van twee STIRs;
- DA08 middel- tot lange-afstands F-band radar;
- VESTA helicopter transponder systeem;
- Video recording systeem.

Bovendien zal Signaal een software ontwikkelingssysteem leveren en een commando-team trainer. Deze maken geen deel uit van de scheepsuitrusting.

Met het oog op de toekomst

De fregatten zullen tot de best uitgeruste en modernste behoren van wat vandaag de dag beschikbaar is ten behoeve van marines.

Met het oog op volledigheid

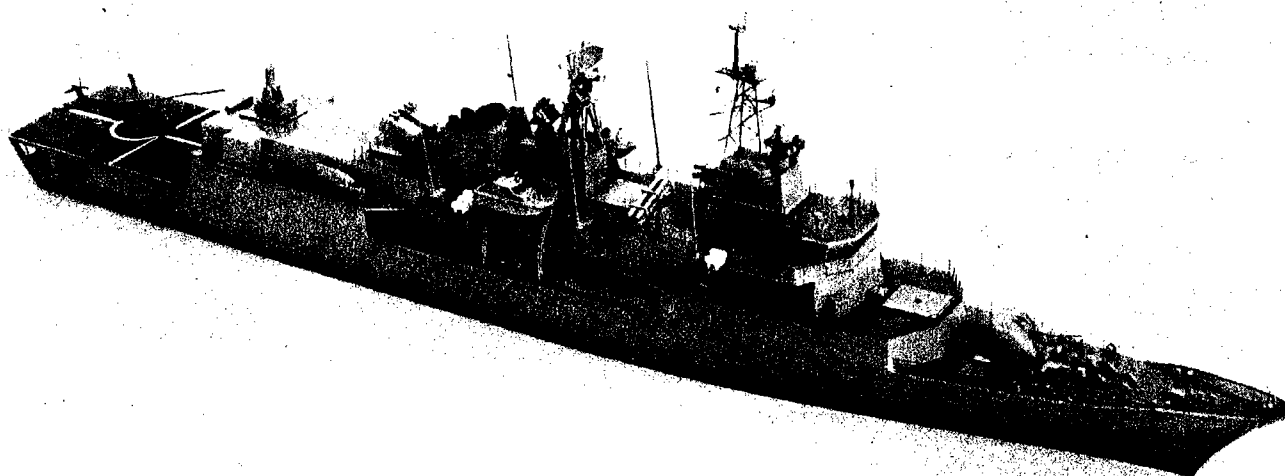
Signaal heeft de verantwoordelijkheid voor de volledige systeemintegratie met inbegrip van reservedelen, logistieke ondersteuning en training.

Benoeming



Hierbij delen wij u mede dat met ingang van 1 september tot Plantmanager Apeldoorn benoemd wordt ir. J. Gietema.

Als Plantmanager zal de heer Gietema tevens optreden als Bestuurder Apeldoorn conform de Wet op de Ondernemingsraden.



Defensie: marine VS gaat aan de slag met Goalkeeper van Signaal

Het ministerie van Defensie in Den Haag verwacht 'heel nadrukkelijk' dat de Amerikaanse marine het Nederlandse Goalkeeper-systeem gaat testen.

De Goalkeeper is een wapensysteem dat marineschepen tegen raketaanvallen kan beschermen. Op Defensie wordt de bereidheid van de VS om het systeem te beproeven gezien als een doorbraak.

In principe is het de Amerikaanse strijdkrachten verboden wapens buiten de VS aan te schaffen. Niettemin kreeg staatssecretaris Van Houwelingen eind vorige week in Washington de toezegging van onderminister van defensie W. H. Taft IV dat de Goalkeeper getest zal worden. De proefneming gaat een jaar duren en is een project waarmee enige miljoenen dollars zijn gemoeld.

Daar ligt erg gevoelig in Washington. Nadat in Nederland bekend was geworden dat Taft proefnemingen had toegezegd benadrukte een woordvoerder van het Pentagon, het Amerikaanse

ministerie van defensie, dat er nog geen definitief besluit is genomen.

De Goalkeeper is een systeem van Hollandse Signaal Apparaten BV in Hengelo, een vrijwel volledige Philips-dochter waarin de Staat der Nederlanden een minderheidsbelang heeft van één procent van de aandelen.

Een woordvoerder van staatssecretaris Van Houwelingen meent dat Taft 'fors verder' is gegaan dan in het verleden mogelijk bleek. Enkele malen eerder is getracht de belangstelling van de VS te wekken voor de Goalkeeper, onder meer in onderhandelingen over compensatie voor de aanschaf van Amerikaanse Patriot-raketten door de Nederlandse luchtmacht. Die pogingen bleven toen zonder resultaat.

Taft heeft nu gezegd dat de marine zeker van plan is de Goalkeeper te testen', aldus de Haagse woordvoerder, die de besprekingen van beide bewindslieden in Washington bijwoonde. Hij meent dat de formele afhandeling van deze toezegging nog wel even zal duren, maar dat de zaak in december rond kan zijn.

Voor de Goalkeeper bestaat maar één alternatief, en wel de Amerikaanse Phalanx. Volgens Defensie in Den Haag is dit systeem echter niet zo goed als de Goalkeeper.

Hollandse Signaal Apparaten (Signaal) heeft het luchtafweersysteem de afgelopen jaren ontwikkeld met ongeveer f 30 mln steun van de Nederlandse overheid. Het geld werd verschaft in het kader van de Codema-regeling, bestemd voor het mede-financieren van de ontwikkeling van defensiemateriaal in Nederland. Van Houwelingen schreef in maart 1986 aan de Tweede Kamer dat de overheidsbijdrage aan de Goalkeeper twee derde van de totale projectkosten bedroeg.

De Nederlandse marine heeft tot nu toe 23 Goalkeepers besteld. De Britse marine heeft er 15 gekocht in het kader van een bilateraal compensatieprogramma. In ruil hiervoor kocht Nederland gastubines van Rolls Royce voor de

nieuwe M-fregatten, alsmede elektronische apparatuur van Britse bedrijven.

In totaal belopen de Nederlandse en Britse orders naar schatting een waarde van f 1 mrd voor Signaal. Niet bekend is wat de Britten moeten betalen voor hun 15 systemen. Signaal heeft een overeenkomst met zijn buitenlandse afnemers om geen prijzen te noemen.

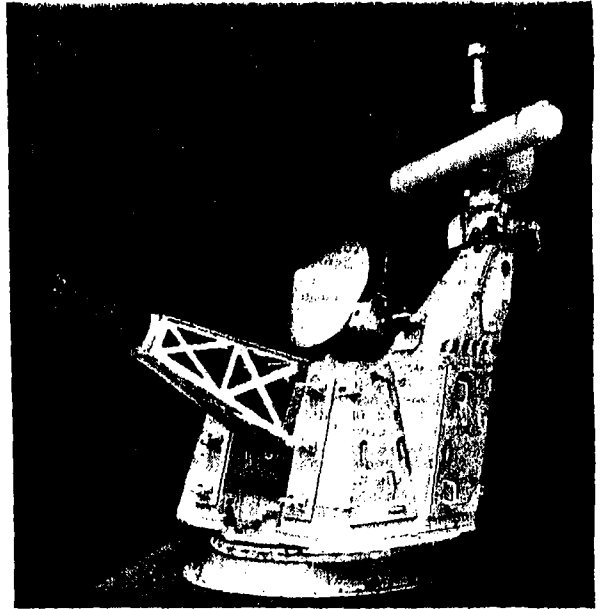
Wel duidelijk is dat de prijs voor een Goalkeeper-systeem kan fluctueren. In 1985 kocht Defensie tien Goalkeepers. Die kostten toen inclusief opleidingen ruim f 36 mln per stuk. In 1986 kocht Defensie opnieuw Goalkeepers voor f 23 mln per stuk. Het prijsverschil werd destijds toegeschreven aan de inmiddels seriematig geworden productie en aan een daling van de dollarkoers, die een prijsdrukkend effect heeft op door Signaal in de VS ingekochte onderdelen voor het systeem.

De Koninklijke Marine installeert de Goalkeepers op de bestaande S-fregatten, het bevoorradingsschip de Zuiderkruis en op de nieuwe M-fregatten.

Signaal heeft zelf pogingen ondernomen om de VS te interesseren voor de Goalkeeper. Deze hadden geen succes, ofschoon het Amerikaanse bedrijf General Electric als toeleverancier is betrokken bij de productie van het systeem. General Electric levert het snelvuurkanon voor de Goalkeeper, Signaal bouwt zelf de radarinstallaties en de bijbehorende elektronika.

Onderminister Taft maakte in november 1986 voor het eerst ruimte voor proefnemingen, tijdens een bezoek aan Van Houwelingen in Nederland. De bewindslieden spraken destijds over de aanschaf door Nederland van de Amerikaanse MLRS (Multiple Launched Rocket System), een raketsysteem voor de artillerie. Zij stelden een Nederlands-Amerikaanse werkgroep in die moest vaststellen welke compensatiorders Nederland kon krijgen in ruil voor de aanschaf.

De Amerikaanse belangstelling voor de Goalkeeper stond geheel los van deze onderhandelingen. Taft ging vorig jaar niet verder dan te zeggen dat de Amerikaanse marine zou nagaan of er mogelijkheden zijn om de Goalkeeper te testen.



De Goalkeeper, uitgerust met een zoek- en volg radar van Signaal en een snelvuurkanon van General Electric. (foto Signaal)

Diverse Amerikaanse wetten verbieden het de strijdkrachten wapensystemen te kopen buiten de VS. In West-Europa is hierover de afgelopen jaren groeiende irritatie ontstaan, omdat de Europese NAVO-landen wel zijn aangewezen op aankopen in de VS. Het Amerikaanse Congres heeft daarom sinds twee jaar \$ 400 mln vrijgemaakt voor het testen en ontwikkelen van buitenlandse wapensystemen.

Volgens de woordvoerder van Van Houwelingen is de staatssecretaris 'via deze invalshoek' opnieuw besprekingen begonnen met Taft. Een eventuele ontwikkeling van de Goalkeeper voor de Amerikaanse marine zal, op basis van de bestaande wetgeving in de VS, vrijwel zeker moeten geschieden in samenwerking met de Amerikaanse industrie.

Tot nu toe is de Amerikaanse markt voor Signaal vrijwel gesloten. Het bedrijf is slechts indirect actief in de VS via Sperry, die met een licentie van Signaal vuurleidingsystemen bouwt.

Signaal is wel actief op andere buitenlandse markten. Volgens een onderzoek van de TU Eindhoven uit 1985 is de Philips-dochter het enige Nederlandse bedrijf dat

succesvol opereert op de exportmarkt voor wapensystemen. Er werken bij Signaal zo'n 6000 personen. In totaal werken er volgens het TU-onderzoek 15.000 mensen in de Nederlandse defensie-industrie.

De directie van Signaal maakt zich zorgen over recente ontwikkelingen op de internationale markt voor wapensystemen. Directeur B. H. Kampman zei begin dit jaar in zijn nieuwjaarstoespraak dat die markt steeds meer door de kopers wordt beheerst. Wapenfabrikanten krijgen te maken met overheden die bezuinigen, zo zei Kampman, en daarbij het defensiebudget niet ongemoeid laten.

'Dit heeft niet alleen invloed op de omvang van de bestedingen', aldus Kampman, 'maar ook op de zorgvuldigheid waarmee die bestedingen worden gewikt en gewogen'. Voor Signaal betekent dit beperkte afzetmogelijkheden, toenemende concurrentie, meer elsende afnemers en ingewikkelder werkwijzen, zowel technisch als commercieel, zei Kampman.

Eind maart van dit jaar kondigde Signaal inkrimpingen aan bij de vestigingen in Huizen en Eindhoven. In totaal moeten er 135 arbeidsplaatsen vervallen, onder andere als gevolg van het uitblijven van grote opdrachten.

rup philips L.H.

Amerikanen geïrriteerd over ontduiking wapenembargo

Het State Department in Washington heeft aan het Amerikaanse Congres een rapport uitgebracht waaruit nogal irritatie blijkt over schendingen van het tien jaar geleden door de Verenigde Naties afgekondigde wapenembargo voor Zuid-Afrika. Die irritatie geldt met name Israël en een aantal Navo-bondgenoten in West-Europa. Engeland, Frankrijk en Italië zijn blijven doorgaan met de bevoorrading van het Zuidafrikaanse leger en de politie. Ook Nederland wordt als boosdoener aangemerkt, zij het dat de regering in Den Haag niet direkt medeplichtig zou zijn.

Volgens Sami Faltas, verbonden aan de Technische Universiteit van Eindhoven en onderzoeker van de (internationale) wapenhandel met het apartheidsbewind, moet het aan

't Amerikaanse Congres uitgebrachte rapport vooral worden gezien als een „politiek signaal”. Hoewel er niet aan hoeft te worden getwijfeld dat ook de Amerikanen „beter op het hoofd hebben, hebben zij wel enig recht van spreken. Tot dusver is er geen Westers land dat met betrekking tot het wapenembargo zo ver is gegaan als de Verenigde Staten. De wetgeving daar is vrij scherp. In de afgelopen jaren zijn verschillende bedrijven aangepakt die door de maten van het net dachten te glippen...”

Van de gekke

Faltas noemt als voorbeeld het concern Motorola dat de Zuidafrikaanse politie voorzag van radio's. In 1978 kwam daar verandering in. In navolging van het door de VN afgekondigde embargo verbood Washington de levering van alle goederen, ook de civiele, aan het leger en

Philips
duwaanheid 10-4-87
de politie van het apartheidsbewind. Dat het verbod tevens de civiele produkten betrof had te maken met het probleem dat de grens tussen de leveranties en de doeleinden waarvoor ze zijn bestemd niet of nauwelijks valt aan te geven. Motorola verdween dus van het toneel en de plaats die openviel werd ingenomen door... het Nederlandse concern Philips, veruit de grootste leverancier van de radio's voor de Zuidafrikaanse politie en andere electronica. „Een duidelijk voorbeeld dus tegen welke achtergrond de irritatie van de Amerikanen valt te verklaren. Hun eigen bedrijven klagen steen en been dat hun concurrentiepositie wordt aangetast.” En dat geldt natuurlijk ook voor de bedrijven in andere landen die de Amerikanen uit hun posities dreigen te verdringen omdat hun overheden zich aan het wapenembargo niet of nauwelijks iets gelegen laten liggen.

Dat Nederland bij de wetgeving op

dit punt bij de Amerikanen achterloopt, noemt Sami Faltas „van de gekke”. „Het moet toch mogelijk zijn maatregelen af te dwingen die ons met de Amerikanen op z'n minst op één lijn brengen. Ik denk in eerste instantie aan een algeheel verbod van alle leveranties aan het leger en de politie in Zuid-Afrika. Als volgende stap zou een algeheel strategisch embargo tegen dat land moeten worden afgekondigd. Dat heeft niet zozeer te maken met de directe bevoorrading van leger en politie als wel met een Nederlandse definitie welke goederen van strategisch belang verboden moeten worden.” De Eindhovense deskundige wijst er op dat Zuid-Afrika het enige land in de wereld is dat onder het wapenembargo van de Verenigde Naties valt.

„Wat in Navo-verband geldt voor de landen van het Warschaupact, geldt nog steeds niet voor het apartheidsregime. Pretoria kan nog steeds krijgen wat zij nodig heeft.”

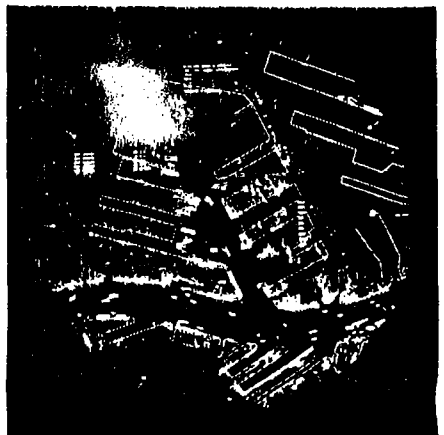
Zuidafrikaans Luciferdoosje



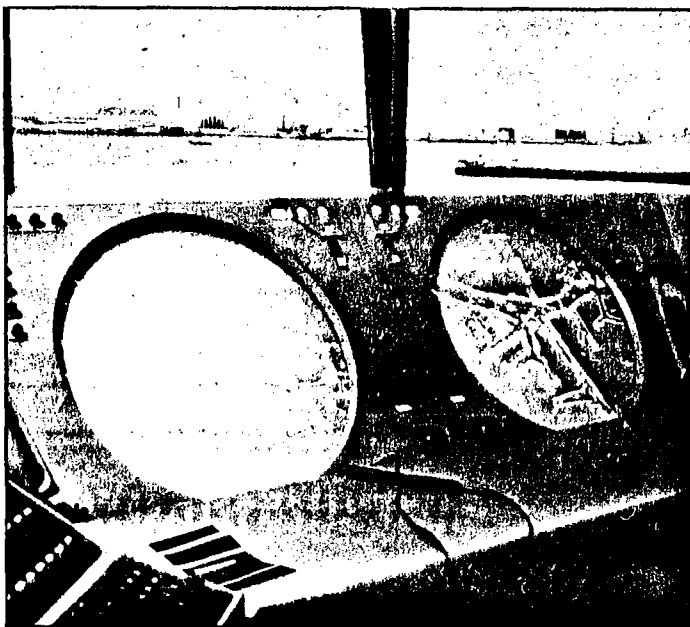
Groot aandeel Hollandse Signaal Apparaten

Nieuw scheepvaartbegeleidingsysteem Rotterdam operationeel

pk 7 5-87 archief



Vorige maand is het nieuwe scheepvaartbegeleidingsysteem Rotterdam in gebruik genomen. De nieuwe radarketen is negentig kilometer lang en telt 26 onbemande radarstations. Verder telt de keten drie verkeerscentrales en twee verkeersposten. Het hoogste organisatorische niveau bevindt zich in het havencoördinatiecentrum. Het nieuwe 'doelvolgsysteem' is in de plaats gekomen van een beschied walradarsysteem dat dateert uit 1956 en negen onbemande walradarposten telde. Dit zeer betrouwbare en geavanceerde radarsysteem is geleverd door Hollandse Signaal Apparaten B.V. (Signaal).



◀ De twee grote radarbeeldschermen, met een doorsnede van 50 cm. Hierop verschijnen de ruwe radarbeelden van de vaartuigen plus de configuratie (lijnenbeelden) van de havens, symbolen, figuurtjes en tabellen. Op de vergroting van het beeldscherm (boven) zijn de scheepsbewegingen goed te zien.

scherm in zijn hoofd moest houden.

Zeven lokaties

Op zeven verschillende lokaties zijn elf videocamera's opgesteld. Dit zijn plaatsen waar bij radarsignalen onvoldoende tot hun recht zouden kunnen worden de beelden doorgevoerd naar de verkeerscentrales of -posten voor ondersteunende informatie. Door middel van monitoren is de actuele situatie constant te zien.

Cruciaal is dat het doelvolgsysteem een integraal gebied kan laten zien, in plaats van een deelgebied. Zo'n honderd Philips computers verwerken het zogenaamde ruw-radarbeeld tot bruikbare informatie op de beeldschermen. Na individuele bewerking door sensoren worden posities van het schip, snelheid, afmetingen en andere ter zake doende gegevens door de computer bewerkt, opgeslagen en in schematische vorm gepresenteerd. De operator krijgt de som van deze 'multi-radar tracking' in één beeld op zijn scherm te zien. Daarna kan hij vervolgens een willekeurige uitsnede maken, als hij het nodig vindt om een

De keten loopt van het lichteiland Goeree tot de Van Briene-noordbrug en langs het eerste deel van de Oude Maas. Dit biedt een tweede mogelijkheid om naar Dordrecht te varen. Het scheepvaartbegeleidingsysteem is in staat alle bewegingen van ieder schip te volgen en waar nodig adviezen te geven aan bij voorbeeld schippers en andere belanghebbenden. In geval van dreigende calamiteiten is men, door het totaaloverzicht van de actuele situatie, dat permanent voorhanden is, in staat snel en efficiënt in te grijpen. Met dit systeem is de Rotterdamse haven een van de best beveiligde ter wereld geworden.

teem met drie stations, zichtmeters en een informatieverwerkend systeem. Laat but not least de radarbeeldschermen en andere display units.

Regio's

Het nieuwe Verkeers Begeleidend Systeem (VBS) bestrijkt een gebied dat loopt van vijftig kilometer buiten de kust tot veertig kilometer landinwaarts. Dit gebied is verdeeld in drie regio's met ieder een verkeerscentrale. Vanuit deze centrales wordt met de marifoon contact onderhouden met de schepen. Twee van de drie regio's hebben daarnaast nog een verkeerspost die zich met de binnenvaart bezighoudt. Elke regio is verdeeld in een aantal sectoren, waarover een verkeersbegeleider verantwoordelijk is. De drie verkeerscentrales worden overkoepeld door het havencoördinatiecentrum, dat is gevestigd in Europoort 3.

Peilingen

Als schepen zich buitengaats melden worden ze automatisch door een van de drie radiopeilers, die zich bij Wasse-naar, op de Maasvlakte en op de kop van Schouwen-Duiveland bevinden, gepéild. Deze peilingen helpen het schip identificeren, omdat de peilingen op een van de radarschermen komen. Op de kruising van de peilingen ligt de radarecho van het betreffende schip. Elke drie seconden is er een radaromwenteling door het automatische doelvolgsysteem, zodat de positie van het schip uiterst nauwkeurig kan worden gevolgd. Omdat schepen geen transponders aan boord hebben, kan niet worden vastgesteld wát voor schip het is. Om dit toch te kunnen vaststellen heeft de PTT een geïntegreerd communicatiesysteem ontwikkeld, waardoor de marifoon, mobilifoon en telefoon op één paneel kunnen worden bediend. Er werden nieuwe marifoonkanalen in gebruik genomen en maar liefst acht verschillende mobilifoonkanalen.

„Een beetje ruim,” zegt de heer J.C.M.V. de Keizer van het pro-

jectbureau Walradar in Rotterdam. „Maar dat heeft te maken met het feit dat de gemeente Rotterdam én Rijkswaterstaat beiden in het project participeren, zodat bepaalde sectoren elkaar overlappen. Dat gaat in de toekomst echter veranderen. Het nautisch beheer komt per 1 september geheel in handen van de gemeente Rotterdam.”

De marifoon wordt ten behoeve van de verkeersbegeleiding gebruikt voor gesprekken met de scheepvaart. De mobilifoon is er voor contact tussen de verschillende diensten als patrouillevaartuigen, loodsdiens, brandweer en de afdeling gevaarlijke stoffen. Op het radarbeeldscherm is duidelijk te zien of men met een groot of een klein schip heeft te

doen. Het systeem 'tekent' een duidelijke scheepsvorm en neemt in de tekening ook de grootte van het vaartuig mee.

Het automatische doelvolgsysteem zorgt ervoor dat men op ieder moment weet waar het schip zich bevindt. Dit in tegenstelling tot het oude systeem, waarbij de operator constant de radarconfiguratie op het

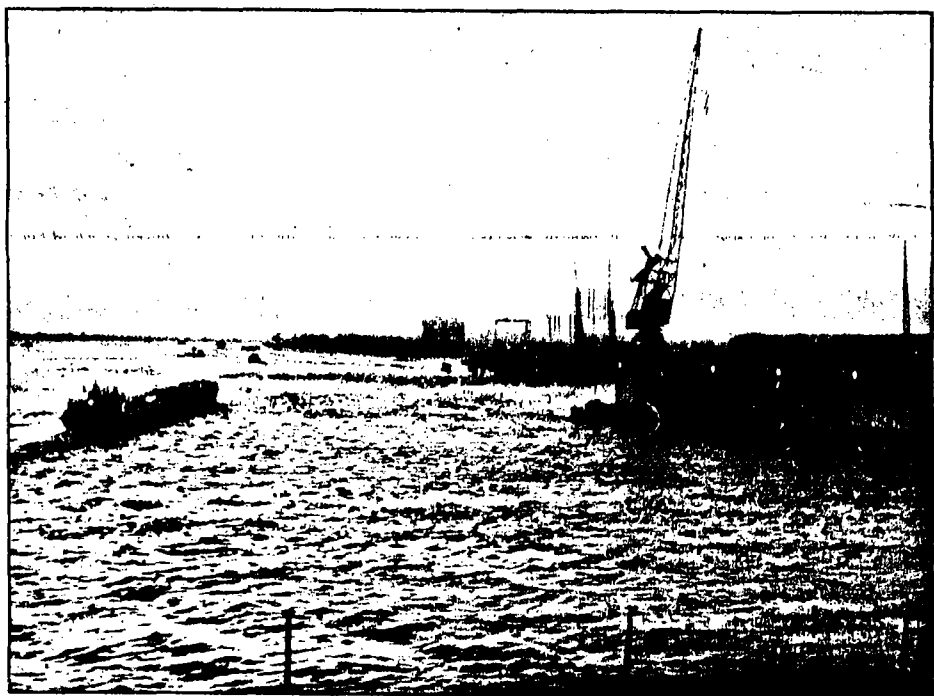
Loodsen

De oude keten was bij installatie de modernste in zijn soort en diende oorspronkelijk om loodsden behulpzaam te zijn bij slecht weer. Met de snelle ontwikkeling van het scheepvaartverkeer in de jaren zestig, is de radarketen ook gaan werken in gunstige weersomstandigheden. Het begeleidende systeem werd al snel uitgebreid tot niet-bloedste schepen en wat later kwam daar de begeleiding van de binnenvaart bij. Eind jaren zestig begin jaren zeventig werd echter duidelijk dat een modern en uitgebreider systeem nodig was.

Er volgde een lange voorbereidingsperiode waarin verschillende studies werden verricht. Daaruit bleek onder meer een tekort aan integratie tussen belanghebbende diensten. Ook de uitwisseling van gegevens tussen diverse groeperingen in het havenverkeer bleek niet optimaal. Daarnaast zou de operator meer en beter waar moeten kunnen nemen om zijn verkeersbegeleidende taak beter te kunnen doen. Binsloten werd het geluid dat de radar zou moeten bestrijken, uit te breiden door het plaatsen van meer onbemande radarposten en op andere plaatsen.

In 1982 werd de eerste paal geslagen voor de nieuwe radarketen. Signaal leverde voor de gehele operatie 26 onbemande radarposten, een automatisch doelvolgsysteem, dat op alle radarsensoren is aangesloten en een aantal video-camera's voor een gesloten tv-net. De camera's werden opgesteld op 'moeilijke' plaatsen waar radarwaarneming niet mogelijk was. Verder een radiopelssys-

► Schijnbaar ordeloos bewegen zich talloze vaartuigen in het water van het Rotterdamse havengebied. Niets is echter minder waar. Een geavanceerd doelvolg/communicatiesysteem houdt alles scherp in de gaten.



Bedrijfsresultaat verbeterd

Vervolg van pagina 1

Het bedrijfsresultaat, uitgedrukt in een percentage van de omzet, bedroeg in het eerste kwartaal van 1987 7,0 procent ten opzichte van 5,6 procent in het overeenkomstige kwartaal van 1986.

Bij de beoordeling van de verbetering van het bedrijfsresultaat met 93 miljoen gulden tot 826 miljoen gulden dient rekening te worden gehouden met het feit dat de bijzondere baten in 1987 bijna 100 miljoen gulden lager waren dan in 1986. Het bedrijfsresultaat als percentage van de leveringen verbeterde in de sectoren Verlichting, Huishoudelijke Apparaten en in het bijzonder bij Componenten. In de sector Consumentenelektronica was dit eveneens het geval indien bijzondere baten buiten beschouwing worden gelaten. Door het lage factureringniveau in het eerste kwartaal bleven de resultaten in de professionele sector enigszins achter bij die van vorig jaar.

Geografisch gezien is het bedrijfsresultaat in alle gebieden behalve Nederland een verbetering te zien, het sterkst echter in de Verenigde Staten van Amerika en Canada.

In vergelijking met ultimo maart 1986 gaf het kengetal voorraan in procenten van de omzet slechts een geringe stijging te zien, namelijk tot 24,3 procent, voornamelijk als gevolg van wisselkoerswijzigingen. Het aantal werknemers daalde

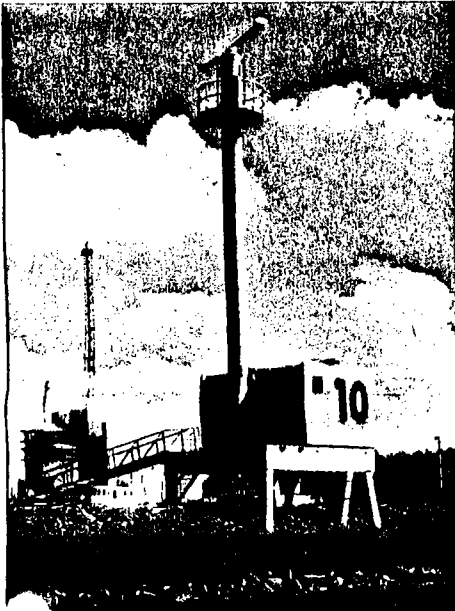
sedert 1 januari 1987 met 700 personen. De vermindering deed zich met name voor in een aantal in Europa gevestigde bedrijven van de sector Consumentenelektronica. Een

lichte personeelsstijging deed zich per saldo voor op Amerikaanse continenten als gevolg van een stijging in Latijns-Amerika en een daling in Noord-Amerika.

De uitkomsten van het eerste kwartaal geven geen aanleiding de in het jaarverslag uitgesproken vooruitzichten voor 1987 te herzien.

| | 1e kwartaal 1987 | 1e kwartaal 1986 |
|---|------------------|------------------|
| bedragen in miljoenen gulden | 1987 | 1986 |
| Netto-omzet | 11 811 | 13 056 |
| Bedrijfsresultaat | 826 | 733 |
| Financiële baten | 53 | 98 |
| Financiële baten buiten lasten | -464 | -437 |
| Winst vóór belasting | 415 | 384 |
| Belasting op de winst | -175 | -177 |
| Winst na belasting | 240 | 217 |
| Aandeel in het netto resultaat van niet geconsolideerde deelnemingen | 7 | -32 |
| Aandeel van derdan | -42 | -41 |
| Nettowinst | 205 | 144 |
| Bedrijfsresultaat in % van de netto-omzet | 7,0 | 5,6 |
| Winst vóór belasting in % van de netto-omzet | 3,5 | 3,0 |
| Winst na belasting in % van de netto-omzet | 2,0 | 1,7 |
| Nettowinst in % van het eigen vermogen | 6,2 | 3,6 |
| Nettowinst per gewoon aandeel van f 10 (in gulden) | 0,88 | 0,63 |
| Idem op basis van historische kosten (G.A.A.P.) per gewoon aandeel van f 10 (in gulden) | 0,75 | 0,67 |
| Ultimo maart | 1987 | 1986 |
| Voorraden (in % van de netto-omzet in de laatste 12 maanden) | 24,3 | 23,9 |
| Gemiddelde krediettermijn van handelsdebiteuren (in maanden) | 2,3 | 2,4 |
| Effecten en liquide middelen | 2022 | 2 314 |
| Vreemd vermogen in % van het totaal vermogen | 6,1 | 65,0 |
| Werknemers (vergelijkbare stand per 1-1-1987: 343 400) | 342 600 | 345 900 |
| Van wie in Nederland (vergelijkbare stand per 1-1-1987: 70.200) | 70 200 | 70 400 |

Bij de bepaling van het resultaat en het vermogen is verhoudingsgewijze rekening gehouden met een schatting van die voorzieningen welke naar verwachting aan het einde van het boekjaar getroffen moeten worden.



▲ Een van de 26 onbemande radarposten, die de actuele situatie doorgeven aan de centrales. Deze post staat bij de Botlekcentrale.

bepaalde situatie nader te bestuderen.

De sensoren staan zo dicht bij elkaar opgesteld dat ze elkaar overlappen. Als twee sensoren hetzelfde schip zien, zorgt het systeem ervoor dat er één beeld wordt verwijderd. Deze dubbele radardekking zorgt er tevens voor dat een klein schip niet meer afgedekt wordt door een groot schip. Mocht een schip toch in een schaduwgebied van één sensor verdwijnen, dan rekent het systeem via koersgegevens van de andere sensor verder totdat het schip weer in beeld verschijnt.

Hoogstandje

Een technisch software-hoogstandje zorgt ervoor dat 'valse' radarreflecties voorkomen worden. Behalve de vele schepen zijn er in een haven talloze objecten zoals kranen, opslagtanks, kademuuren en dokken waar de radarstralen tegeneen kaatsen. Het computersysteem zorgt ervoor dat al deze valse ies er uit worden ge-

De informatie die het systeem verschaft komt op een van de achttien verkeersbegeleidingsconsoles die in overleg met het Instituut voor Zintuigfysiologie speciaal voor het VBS-systeem door Signaal zijn ontworpen. Daarin zitten twee grote beeldschermen met een doorsnee van 50 cm, waarop het ruw radarbeeld verschijnt, evenals synthetische informatie zoals de configuratie van de haven, symbolen en tabellen. Deze radarschermen worden door twee man bediend. Iedere helft heeft een computerterminal met twee beeldschermen, televisie-monitors en een apart paneel voor geluidscommunicatie. Alle dienstgesprekken worden door een zogenaamde 'voice logger' (soort bandrecorder) vastgelegd. Als het nodig mocht zijn kunnen deze banden weer teruggeluiderd worden.

Scheepsgegevens

Behalve het waarnemen van die schepen op de beeldschermen en het radiocontact is het voor de mensen van de verkeersbegeleiding belangrijk over meer scheepsgegevens te beschikken. De computer zorgt ervoor dat deze beschikbaar zijn. Door met een lichtpen op het radarscherm een bepaald schip aan te tekenen, krijgt hij een aantal geregistreerde gegevens te zien.

Niet alleen zeegaande schepen komen in het geheugenbestand, maar ook zoveel mogelijk binnenvaartschepen, zodat

in de toekomst een compleet beeld ontstaat van de Rijnvaartvloot. Momenteel wordt nog gebruik gemaakt van het haventeknet dat constant berichten laat zien over de inkomende en uitgaande vaart en algemene informatie.

„Al met al nog een forse papierwinkel,” zegt de heer De Keizer. „Het zal ons ook veel genoeg doen als de systemen kunnen worden geïntegreerd, hoewel ik me realiseer dat het een geweldige softwareklus is. Het is voor ons als gemeente ook een hele 'move'. Afgaans van de indienststelling, krijgen wij dus het nautisch beheer. Daarnaast wordt het traditionele loodsengebouw ontbonden. Er zijn nu nog twee soorten loodsen, de zee- en rivierloodsen. Dat wordt geprivatiseerd, waarschijnlijk voor het einde van het jaar. De loodsen hebben zich, voortuitlopend op dit proces, al georganiseerd in het 'Loodsengilde Rotterdam-Rijnmond.’’

Als alles rond is, is Rotterdam, een van de meest ingewikkelde havens ter wereld, qua scheepsbegeleiding een beveiliging uniek in de wereld. „Nu al ondervinden we belangstelling voor dit project van autoriteiten uit de gehele wereld,” aldus de heer De Keizer. De mensen die de scheepsverkeersbegeleiding moeten uitvoeren, zijn gekwalificeerde ex-zeelieden of hebben een binnenvaartdiploma. De radarwaarnemers zijn vooral gerecruiteerd uit de marine en koopvaardij. Went hoe knap een systeem ook in elkaar mag zitten, op belangrijke momenten zal de mens toch weer moeten overwegen, afwegen en beslissen.

Koninklijke onderscheidingen

Ir. M. Kuitman, vice-president en vice-voorzitter van de raad van bestuur, is woensdag 29 april benoemd tot Ridder in de Orde van de Nederlandse Leeuw.

Drs. H.H.A. Appalo, coördinator Corporate Accounting, ir. B.L. Kaper, algemeen directeur van de productdivisie Consumer Electronics, en mr. B.Verheke, secretaris van de raad van bestuur, werden op dezelfde datum benoemd tot Officer in de Orde van Oranje-Nassau.

De versierselen behorende bij deze onderscheidingen werden hen in het hoofdkantoor van Philips uitgereikt door de burgemeesters van hun woonplaats, dr. G.Borrie (Eindhoven) en drs. J.J.M.Bonnier (Son en Breuggell).

De plechtigheden werden bijgewoond door hun naaste familieleden, Philipspresident C.J. van der Klugt, oud-president dr. ir. F.J. Philips, leden van oud-leden van de raad van bestuur.

De heer C.Bossers, voorzitter van de directie van de Philipsorganisatie in West-Duitsland,

werd eveneens op woensdag 29 april benoemd tot Officer in de Orde van Oranje-Nassau. De versierselen behorende bij

deze onderscheiding werden hem op 30 april uitgereikt in het Nederlands consulaat-generaal in Hamburg door consul-

generaal G. van Vloten. Bij deze gelegenheid waren zijn naaste familie en collega's aanwezig.



▲ Felicitaties van burgemeester drs. G. Borrie (Eindhoven) voor ir. M. Kuitman...



... drs. H.H.A. Appalo en...



... mr. B. Verheke.



▲ Felicitaties van drs. J.J.M. Bonnier (Son) voor ir. B.L. Kaper.

Verloop beurskoers Philipsaandelen en conversieprijs gewone personeelobligaties

Openingskoersen van Philipsaandelen op de beurs te Amsterdam voor zover bij het verloop pers. gaan bekend:

| Dag | Beurskoers | Huidige conversieprijs voor gewone obligaties met uitgiftedatum: |
|-------------|------------|--|
| We 29-4-'87 | f 42,00 | d.d. 31-05-'84 f 42,— |
| Do 30-4-'87 | f 42,00 | d.d. 31-12-'84 f 42,10 |
| Vr 1-5-'87 | f 48,10 | d.d. 31-05-'85 f 42,10 |
| Ma 4-5-'87 | f 47,30 | d.d. 31-12-'85 f 42,80 |
| Di 5-5-'87 | f 47,— | d.d. 31-05-'86 f 42,10 |
| | | d.d. 31-12-'86 f 42,10 |

Voor beurskoersen en conversieprijsen na 5 mei verwijzen wij naar:

Centrale Inkomensadministratie, (040-7) 5 72 60
Corp. Finance Effectenbeheer, (040-7) 8 31 94, 8 35 96

'Verantwoordelijkheid ligt bij Hollandse Signaal'

Het nieuwe verkeersbegeleidingssysteem voor de Nieuwe Waterweg en de Rotterdamse haven is vorige week opnieuw in de publiciteit gekomen. Philipsdochteronderneming Hollandse Signaal blijkt nog steeds onmachtig om het slotstuk van het project, het zgn. informatieverwerkende systeem, te voltooiën. Terwijl Rotterdam een schadeclaim tegen Signaal heeft lopen, wierp vorige week het concurrerende bedrijf Unisys, dat destijds de order miste, zich als reddende engel op. Ook heeft de Tilburgse informatiekundige prof. dr G. C. Nielen zojuist zijn rapport ingediend (zie pag. 1) dat ertoe moet leiden dat de impasse wordt doorbroken.

In het Europoint-complex aan het Rotterdamse Marconiplein bevinden zich het Projectbureau Walradar Waterweg en het Haven Coördinatie Centrum. Projectcoördinator P. P. Noë en projectleider operationele zaken J. C. M. de Keijser willen ons in dit zenuwcentrum van het verkeersbegeleidingssysteem graag een aantal zaken uiteenzetten. Het zit hun dwars dat er veel over het Rotterdamse walradarsysteem wordt geschreven zonder dat journalisten ooit ter plekke zijn komen kijken.

'Laat ik één ding duidelijk stellen', zegt projectcoördinator Noë, 'het nieuwe systeem is uniek. Zelfs al is het nog niet compleet, het functioneert nog altijd honderd keer beter dan het oude systeem. Natuurlijk, er zijn kinderziekten. Een steentje in je schoen kan heel hinderlijk zijn. Maar veel van de verhalen die je momenteel hoort over het nieuwe systeem, zijn indianenverhalen die je tegen een bepaalde politieke achtergrond moet zien, de privatisering van het loodswezen bijvoorbeeld. Loodsen hebben immers belang bij een slecht werkend systeem en dus roepen ze al gauw dat dit niet deugt.

Hij verdeelt het project in een vijftal hoofdonderdelen. Drie ervan zijn gereed: het bouwkundige deel (de grote gebouwen, twin-tig kleine antennes, radiodetectie, beheerscentrale enz); het com-



Projectcoördinator P. P. Noë (rechts) en projectleider J. C. M. de Keijser van het Projectbureau Walradar. (Hans Buysse Fotografie)

municatiedeel (straalzenders, radio-, telefoon-, zee-, telefax- en allerlei andere verbindingen), en het 'ruwe' radardeel. In gebruik genomen maar nog niet geheel voltooid is het zgn. doelvolgsysteem, een computersysteem dat radarsignalen verwerkt tot een synthetisch dynamisch beeld. Het vijfde hoofdonderdeel, het informatieverwerkende systeem, moet gegevens bevatten over aard en lading van het schip, bestemming, het aan boord zijn van een loods, de contractligplaats, diepte enz. en deze straks combineren met het verkeersbegeleidingssysteem. Dit sluitstuk had al in februari 1986 moeten zijn opgeleverd, maar is nog niet in ruditement klaar.

Bij een bezoek even later aan het centrum Botlek zijn grote, duidelijke radarschermen te zien, die de contouren van Botlek-gebied en aanpalende waterwegen en havens tonen. De schepen ziet men niet (zoals bij conventionele radar) als een opgluwend stipje op het scherm, maar als 'echte' bootjes over de waterwegen voortbewegen. Projectleider operationele zaken De Keijser bewerkt het beeldscherm met een lichtpen, roept gegevens op en brengt correcties aan. Hij stelt dat een radarsysteem met een dergelijke dekking nog nergens in de wereld bestaat. Het geheim van de smid is de zgn. doelvolger,

een technologisch hoogstandje dat Hollandse Signaal aan de luchtvaarttechnologie heeft ontleend.

Maar dan het slechte nieuws. Het informatieverwerkende systeem dat op een hoek van het beeldscherm aanvullende gegevens over de zich voortbewegende bootjes zou moeten verschaffen, hun inhoud, hun bestemming enz. werkt nog niet. Hoewel volgens alle deskundigen Signaal op radargebied een top-prestatie heeft geleverd, moet in het coördinatiecentrum de moderne technologie op economisch/administratief gebied nog steeds worden gecombineerd met papier, potlood en telex. Projectleider Noë: 'Het hart van het nieuwe systeem is in feite een papieren hart'. Het zal dat nog wel even blijven, want het door hem als 'arrogant' betitelde Hollandse Signaal heeft met onverwachtse, maar opvallende openhartigheid gezegd niet verder te kunnen. De voorgestelde systeemstructuur blijkt simpelweg te ingewikkeld te zijn.

Voor Noë is het klip en klaar. 'Hollandse Signaal heeft altijd gevochten om systeemverantwoordelijkheid. Ze hebben drie jaar de tijd gehad om het systeem in technische zin te bekijken en toen hun handtekening gezet. Wij hebben van het begin af aan al twijfels gehad over de ingewik-

kelde systeemstructuur. Zelfs hebben wij contra-expertises laten uitvoeren, maar ze hebben voet bij stuk gehouden. Bovendien heeft de Signaal-fabriek in al die tijd geen signaal afgegeven dat ze problemen hadden.'

Toen het Projectbureau Walradar zich op zeker moment zelf zorgen ging maken, omdat het gevoel ontstond dat de planning niet werd aangehouden, bleek dat het project minimaal negen maanden zou uitlopen en f 30 mln meer zou gaan kosten. Noë noemt dit een 'waan-zinnige' overschrijding. Voor een goed begrip: het walradarsysteem heeft een budgetplafond van f 219 mln, waarvan slechts f 90 mln betrekking heeft op het deel van Hollandse Signaal en daarvan nog maar een deel op het informatieverwerkende systeem. Noë, die met een aantal collega's gaat privatiseren via een nieuw bureau Port Management Consultants, gaat er juist prat op dat het project géén kostenoverschrijding kent.

Hoe nu verder? Het ziet er naar uit dat voor het economische deel van het verkeersbegeleidingssysteem een nieuwe, minder ingewikkelde systeemstructuur met grotere capaciteit zal moeten worden ontwikkeld. Volgens Noë zijn de problemen op te lossen, ook door Hollandse Signaal, dat het meest ingewikkelde deel van het project in feite al achter de rug heeft. Naar zijn mening is er vooral sprake van een kostenprobleem; hij vermoedt dat bij Signaal de pot voor dit project leeg is. Maar als Rotterdam een ander bedrijf, bijvoorbeeld Unisys, zou inschakelen, dan betekent dat onherroepelijk een budgetoverschrijding.

Terwijl Rotterdam verder vecht, worden in het Westerscheldegebied (Antwerpen, Vlissingen, Terneuzen) de vruchten geplukt. Uit adviezen van het geprivatiseerde Port Management Consultants blijkt dat daar dankbaar gebruik wordt gemaakt van de in Rotterdam opgedane ervaring. De premie van de achterstand en het nadeel van de voor-sprong.

H. Leerink

F.D. 1/21-12-87

Defensie koopt in Frankrijk en bij Signaal apparatuur

Staatssecretaris Van Houwelingen van Defensie bestelt nog deze maand voor de acht nieuw te bouwen M-fregatten apparatuur om onderzeeboten op te kunnen sporen. Het gaat om acht Tactas-systemen ter waarde van f 140 mln en acht sonars voor f 44 mln. Van Houwelingen schrijft dit donderdag in een brief aan de Tweede Kamer.

Voor de levering van Tactas-systemen is de keus gevallen op de Franse firma Thomson-Sintra. Het Britse systeem GEC Avionics viel af wegens technische problemen en het Canadese Computing Devices Company-systeem bleek te duur, aldus de staatssecretaris. Voor de order is volledige compensatie bedongen.

De order voor sonarsystemen gaat naar Hollandse Signaalapparaten BV in combinatie met de firma Thomson-Sintra die het onder water liggende component levert. Signaal treedt hierbij op als de voor het systeem verantwoordelijke producent. Van Houwelingen verwacht dat dit Nederlandse systeem een goede kans maakt ook door het buitenland te worden aangekocht.

Voor het behoud en de verdere ontwikkeling van sonar technologie door de Nederlandse technologie draagt het ministerie van Economische Zaken f 8 mln bij aan de produktie van de sonar. De levering van de Tactas- en sonarsystemen is voorzien voor het eind van de jaren tachtig en begin jaren negentig.

Walradarsysteem Rotterdam: Hollandse Signaal wacht af

De Hollandse Signaalapparaten BV wacht nu op verdere stappen van de opdrachtgevers van het Rotterdamse walradarsysteem, waaruit moet blijken welke koers moet worden gevolgd voor voltooiing van het project en welk prijskaartje daaraan hangt. Daarna hoopt Hollandse Signaal het project zo spoedig mogelijk af te maken.

Dit blijkt uit een reactie van het Hengelose bedrijf op het deze week verschenen rapport van prof. dr ir G. C. Nielen, de deskundige die op verzoek van betrokken partijen zijn mening heeft geformuleerd over de stagnatie van het laatste deel van het project, het zgn. informatieverwerkende systeem. Zoals bekend is Philips-dochter Hollandse Signaal niet bij machte dit IVS af te maken, dat met f 20 mln overigens slechts een onderdeel vormt van het totale radarproject van f 219 mln (waarvan f 90 mln op Signaal betrekking heeft).

'Wij kunnen ons vinden in het rapport-Nielen', aldus een woordvoerder van Hollandse Signaal. Hij verwijst naar de conclusie van prof. Nielen dat het systeem te groot en overcomplex is en dat het moet worden opgedeeld in vier of

vijf beheersbare subsystemen ('Loosely Coupled Systems'), die los van elkaar kunnen worden gebouwd en onderhouden. 'Wat nu snel moet gebeuren, als Rotterdam een nieuwe koers heeft uitgezet, is dat er wordt gesproken. Wij willen niets liever dan ons karwei afmaken.'

Op de vraag of dat binnen het bestaande budget zal gebeuren geeft de woordvoerder geen rechtstreeks antwoord. 'Je moet eerst het technische probleem oplossen, en daarna overleggen hoe het financieel opgelost kan worden.'

LIJST VAN LEIDENDE FUNCTIONARISSEN VAN PHILIPS IN NEDERLAND



PHILIPS

N.V. PHILIPS' GLOEILAMPENFABRIEKEN

Secretariaat van de Raad van Bestuur

Mr. B. Verheeke secretaris
Mr. R. Leopold adj. secretaris

Bureau Staff Relations

J. van der Lee directeur

Drs. H. H. Hietbrink directeur
J. C. Tollenaar directeur
C. T. H. J. Boers adj. directeur
Ir. H. Gelling adj. directeur
A. Ilhan adj. directeur
Drs. J. L. Overtoom adj. directeur
Dr. ir. C. L. Spigt adj. directeur

ELCOMA DIVISION

Ir. W. de Kleuver algemeen directeur en voorzitter directie

Ir. C. Krijgsman algemeen directeur

Drs. A. Baan directeur

Dipl. ing. H. W. Hagmeister directeur

M. A. Inwards directeur

Ir. C. W. M. Koot directeur

J. C. Stuve directeur

R. Appeldoorn adj. directeur

Dipl. ing. R. R. Bathelt adj. directeur

Dr. O. Drexler adj. directeur

Dr. W. Edlinger adj. directeur

Ir. R. M. Eerenstein adj. directeur

C. M. H. Evers adj. directeur

J. Gregory adj. directeur

Ir. E. J. Hoefgeest adj. directeur

Dr. S. M. N. K. W. F. von Marinelli adj. directeur

Ir. W. D. Maris adj. directeur

Dr. P. Romberg adj. directeur

Drs. N. B. Speyer adj. directeur

Drs. G. van Tussenbroek adj. directeur

Ir. A. Vervoort adj. directeur

F. H. J. Wishaupt adj. directeur

INDUSTRIAL AND ELECTRO-ACOUSTIC SYSTEMS DIVISION

Ir. G. T. de Kruijf algemeen directeur en voorzitter directie

J. A. N. Clevers adj. directeur

Dr. ir. P. A. van Dalen adj. directeur

Ir. F. L. Dooper adj. directeur

Ir. P. den Hamer adj. directeur

A. J. H. van der Linde adj. directeur

Ir. W. J. Mennega adj. directeur

Dr. ir. T. van der Ros adj. directeur

LIGHTING DIVISION

Y. G. Bouwkamp algemeen directeur en voorzitter directie

J. D. Otten algemeen directeur

Drs. P. H. Broerse directeur

H. Pappenheim directeur

H. J. J. Rensma directeur

Ir. W. J. Spoelstra directeur

Drs. W. P. Warnink directeur

Prof. dr. ir. S. H. A. Begemann adj. directeur

Drs. J. A. G. M. Bindels adj. directeur

J. Cabret adj. directeur

Dipl. ing. G. K. P. Hossenfelder adj. directeur

PHILIPS INTERNATIONAL B.V.

Management

Dr. ir. J. Muntendam concerndirecteur

Drs. E. P. E. M. Cosijn adj. directeur

CONSUMER ELECTRONICS DIVISION

Mr. J. J. Tuyt algemeen directeur en voorzitter directie

Ir. M. Gelijns algemeen directeur

Ir. B. L. Kaper algemeen directeur

F. J. A. M. C. Dierckx directeur

Drs. P. J. Groenenboom directeur

J. P. Jona directeur

H. M. van Lente directeur

Ir. R. H. van Meurs directeur

E. Veldhuis directeur

Ir. J. M. Vernooij directeur

Ir. P. M. van den Avoort adj. directeur

Ir. G. Bastiaens adj. directeur

Ir. P. W. Bögels adj. directeur

Drs. H. Bos adj. directeur

Dr. ir. N. U. Büktas adj. directeur

W. J. A. Hendrickx adj. directeur

Ir. A. F. J. M. Hoevenaars adj. directeur

Drs. J. W. Karel adj. directeur

Ir. J. P. Oosterveld adj. directeur

Drs. Th. H. Peek adj. directeur

J. J. Seery adj. directeur

L. W. M. Snijders adj. directeur

P. I. Sygall adj. directeur

W. den Tuinder adj. directeur

R. van der Vliis adj. directeur

CORPORATE GROUP HOME INTERACTIVE SYSTEMS

D. C. Geest algemeen directeur

Dr. H. G. Boddendijk directeur

Ir. H. J. Verbiest adj. directeur

Dr. ir. L. E. Zegers adj. directeur

DOMESTIC APPLIANCES AND PERSONAL CARE DIVISION

W. G. Maeyer algemeen directeur en voorzitter directie

Ir. L. Oosting algemeen directeur

Ir. E. S. C. Meijerink adj. directeur
 A. M. J. van Schijndel adj. directeur
 Ir. J. C. van der Tas adj. directeur
 Ir. H. Terpstra adj. directeur
 Dr. J. A. H. Tillack adj. directeur
 Ir. J. M. Wittkämper wetensch. adviseur

**MEDICAL SYSTEMS
 DIVISION**

Ir. W. Stoorvogel algemeen directeur en
 voorzitter directie
 Ir. A. van Balen directeur
 Ir. J. M. Barella directeur
 Dr. J. R. van Geuns directeur
 Ir. L. J. M. Stribos directeur
 Drs. R. F. Bergmans adj. directeur
 D. van der Bijl adj. directeur
 A. van Dijk adj. directeur
 Ir. H. Mulder adj. directeur
 Drs. G. J. H. Vinke adj. directeur

**TELECOMMUNICATION
 AND DATA SYSTEMS
 DIVISION**

Dr. G. Lorenz voorzitter directie
 Dr. W. G. M. Bindels algemeen directeur
 C. O. A. Fosséprez directeur
 Ir. R. Tensen directeur
 F. A. van Tienhoven directeur
 Ir. E. van Amstel adj. directeur
 V. Carter adj. directeur
 Ir. J. A. Dinklo adj. directeur
 Drs. J. S. Ellerbroek adj. directeur
 D. Kluiver adj. directeur
 D. G. Linssen adj. directeur
 Dr. ir. K. Mouthaan adj. directeur
 Ing. A. J. Nieuwerkerke adj. directeur
 J. Poot adj. directeur
 Drs. J. G. Scheurer adj. directeur
 Ir. K. van Steensel adj. directeur
 J. de Vries adj. directeur
 J. G. M. de Wit adj. directeur

**MAIN SUPPLY GROUP
 GLASS**

Dr. ir. A. A. van der Giessen directeur
 Ir. T. P. Jonker adj. directeur
 Dr. G. J. Koel adj. directeur
 Ir. R. R. van Reeth adj. directeur
 Ir. A. van der Werf adj. directeur

CASH MANAGEMENT

Drs. W. D. van de Kamp adj. directeur

CORPORATE ACCOUNTING

Drs. H. H. A. Appelo concerndirecteur
 W. C. J. T. van Gorp adj. directeur
 H. van der Mei adj. directeur
 H. J. M. van Raaij adj. directeur

**CORPORATE BUILDING
 DESIGN, PLANT
 ENGINEERING AND
 COMMUNICATIONS**

Ir. J. Hollander directeur
 Ir. E. J. Boutmy adj. directeur
 Ir. A. B. M. van der Plas adj. directeur

**CORPORATE BUREAU
 PARTICIPATIONS**

L. P. H. Das hoofd
 adj. directeur

**CORPORATE EXTERNAL
 RELATIONS**

Drs. L. E. Groosman directeur

CORPORATE FINANCE

Drs. C. A. M. Busch concerndirecteur
 Drs. P. E. J. Boost adj. directeur
 Drs. H. O. C. Seppen adj. directeur
 Drs. D. Snijders adj. directeur
 Mr. J. J. van Weezendonk adj. directeur

**CORPORATE FISCAL
 AFFAIRS**

Drs. A. W. J. C. der Kinderen directeur
 Drs. I. M. F. van Geenen adj. directeur

CORPORATE FORWARDING

J. J. Tulp directeur
 D. Goedhart adj. directeur

**CORPORATE INDUSTRIAL
 AND REGIONAL (EUROPE)
 BUREAU**

Dr. ir. J. Muntendam concerndirecteur

**CORPORATE INFORMATION
 SYSTEMS AND
 AUTOMATION (ISA)**

H. J. G. H. Peters concerndirecteur
 Prof. dipl. ing. F. J. Schramel directeur
 J. L. A. C. van Donzel adj. directeur
 Drs. J. A. M. van der Horst adj. directeur
 C. J. A. M. Veelenturf adj. directeur

**CORPORATE LEGAL
 DEPARTMENT**

Mr. J. H. M. Paulussen concerndirecteur,
 algemeen secr. van de
 N.V.

Mr. H. Beekhuis secr. van de vennootschap
 Mr. J. A. Rutgers secr. van de vennootschap
 Mr. G. L. R. Kelder adj. secr. van de
 vennootschap

Mr. drs. W. F. van Rappard adj. secr. van de
 vennootschap

| | | | |
|---|--------------------------------|--|--------------------|
| Mr. S. L. Stolt | adj. secr. van de vennootschap | | |
| Mr. J. A. Stoorvogel | adj. secr. van de vennootschap | | |
| Dr. M. J. G. C. Raaijmakers | juridisch adviseur | | |
| CORPORATE OPERATIONAL AUDIT | | | |
| Th. A. Vervoort | hoofd | | |
| J. A. J. Schmitz | plaatsv. hoofd | | |
| J. Zaadstra | plaatsv. hoofd | | |
| CORPORATE PATENTS AND TRADEMARKS | | | |
| Ir. P. J. P. G. Simons | directeur | | |
| Ir. J. E. M. Galama | adj. directeur | | |
| Ir. H. J. L. Hazelzet | adj. directeur | | |
| Ir. F. Schouten | adj. directeur | | |
| Drs. A. Wolters | adj. directeur | | |
| CORPORATE PLANNING & MARKETING SUPPORT | | | |
| Drs. R. Hamersma | directeur | | |
| R. A. Riphagen | adj. directeur | | |
| Dr. ir. K. Volkholz | adj. directeur | | |
| CORPORATE PRODUCT DEVELOPMENT COORDINATION | | | |
| Dr. ir. N. Hazewindus | hoofd | | |
| | adj. directeur | | |
| Dr. L. A. C. Koerts | adj. directeur | | |
| CORPORATE PURCHASING | | | |
| J. H. Ruts | directeur | | |
| CORPORATE REGIONAL BUREAUS | | | |
| A. J. A. Couwenbergh | directeur | | |
| C. A. Louwers | directeur | | |
| A. S. P. Balogh de Galantha | adj. directeur | | |
| Ir. G. R. Kunnen | adj. directeur | | |
| M. E. A. Loudon | adj. directeur | | |
| L. Overdijk | adj. directeur | | |
| Drs. P. C. van Wijngaarden | adj. directeur | | |
| CORPORATE RESEARCH | | | |
| Dr. P. Kramer | algemeen directeur | | |
| Ir. H. Mooijweer | adj. directeur | | |
| CORPORATE STAFF BUREAU | | | |
| Drs. K. Krombeen | concerndirecteur | | |
| Drs. J. H. Kuipers | adj. directeur | | |
| J. I. Leenhouts | adj. directeur | | |
| Drs. J. D. de Leeuw | adj. directeur | | |
| | | CORPORATE ORGANIZATION AND EFFICIENCY | |
| | | H. A. M. Cliteur | directeur |
| | | Ir. C. J. G. J. van Ham | directeur |
| | | R. J. Kalff | adj. directeur |
| | | Ir. P. S. Weltevreden | adj. directeur |
| | | DEFENCE AFFAIRS | |
| | | W. C. J. Cuijpers | directeur |
| | | FOREIGN RELATIONS OFFICE | |
| | | T. Sleswijk Visser | hoofd |
| | | | adj. directeur |
| | | LOGISTIC SYSTEMS CONSUMER DIVISIONS | |
| | | Drs. H. M. Stuurman | hoofd |
| | | | adj. directeur |
| | | PHILIPS PRESS OFFICE | |
| | | E. Brouwers | directeur |
| | | SPECIAL ASSIGNMENTS | |
| | | Ir. L. F. Ottens | algemeen directeur |
| | | SUBSYSTEMS & PERIPHERALS GROUP | |
| | | Ir. W. H. J. Andersen | hoofd |
| | | | adj. directeur |
| | | Dr. C. J. M. Rooijmans | adj. directeur |
| | | PHILIPS MIDDEN OOSTEN B.V. | |
| | | C. A. M. Seegers | directeur |
| | | P.R. CHINA OFFICE | |
| | | C. J. H. Seelen | algemeen directeur |
| | | Dr. M. Bassu | adj. directeur |

NEDERLANDSE PHILIPS BEDRIJVEN B.V.

HOOFDDIRECTIE

Mr. ir. F. C. Rauwenhoff hoofddirecteur
 voorzitter van de
 hoofddirectie
 F. L. van den Brand hoofddirecteur
 H. C. van Dijk hoofddirecteur
 J. C. Gooijer hoofddirecteur
 L. E. M. Hautekiet hoofddirecteur

PHILIPS NEDERLAND

H. C. van Dijk hoofddirecteur
 J. H. M. D'Elfant directeur
 H. Keizer directeur
 Drs. A. van Steenwijk directeur
 Ir. F. A. de Bruijne adj. directeur
 Drs. J. J. Couprie adj. directeur
 Drs. A. C. H. Kuipers adj. directeur

**Philips Telecommunicatie- en
 Informatiesystemen B.V.**

C. H. M. Osnabrug directeur P.T.I.S. B.V.

**INTERNATIONAL
 OVERSEAS GROUP**

W. Zeiss directeur
 G. Vos adj. directeur

**INTERNATIONALE
 PROJECTEN AFDELING**

P. J. A. de Groot directeur

CONCERN SERVICE

G. Gazenbeek directeur

CONSUMER ELECTRONICS

T. J. Beumer adj. directeur
 Ir. P. G. Kuipers adj. directeur
 Drs. A. Noordermeer adj. directeur
 Ir. H. Uurbanus adj. directeur

LICHT

M. J. de Clerck adj. directeur
 Dr. M. Koedam adj. directeur

GLAS

M. J. de Clerck adj. directeur

**INDUSTRIËLE EN
 ELEKTRO-AKOESTISCHE
 SYSTEMEN**

Drs. H. P. C. Daniëls adj. directeur
 Dr. ir. J. van der Ster adj. directeur

ELCOMA

Ir. R. J. H. Gelsing adj. directeur
 Ir. J. P. H. Iding adj. directeur
 Drs. B. A. Jonker adj. directeur
 Ir. H. B. Kerkmeester adj. directeur

**KLEINE HUISHOUELIJKE
 APPARATEN**

J. H. Houben adj. directeur

MEDICAL SYSTEMS

Dr. ir. J. W. Haarman adj. directeur
 Ir. J. van der Sloot adj. directeur
 Ir. J. K. van Soest adj. directeur

**TELECOMMUNICATIE EN
 DATA SYSTEMEN**

**Philips Telecommunicatie en
 Data Systemen Nederland B.V.**

Ir. L. D. van der Sleet adj. directeur
 Ir. P. Stam adj. directeur
 Ir. T. Wichers adj. directeur
 C. M. de Zeeuw adj. directeur

MACHINEFABRIEKEN

Ir. J. H. Leemreis directeur
 Ir. H. Huizing adj. directeur

**PLASTICS EN
 METAALWARENFABRIEKEN**

Ir. A. J. Fortanier directeur
 Dr. ir. F. C. Eversteijn adj. directeur
 Ir. F. W. Ridderhof adj. directeur

**NATUURKUNDIG
 LABORATORIUM**

Dr. K. Bulthuis directeur en
 voorzitter directie
 Dr. C. van de Stolpe directeur
 Ir. F. Valster directeur
 Dr. R. Bleekrode adj. directeur
 Dr. ir. H. Bosma adj. directeur
 Dr. A. J. Bosman adj. directeur
 Drs. M. G. Carasso adj. directeur
 Dr. ir. T. A. C. M. Claasen adj. directeur
 L. A. M. van Eijnatten adj. directeur
 Drs. W. G. Gelling adj. directeur
 Dr. ir. A. Huijser adj. directeur
 Prof. dr. F. Meijer adj. directeur
 Dr. A. R. Miedema adj. directeur
 Dr. ir. J. A. Rietdijk adj. directeur
 Ir. B. L. A. Waumans adj. directeur
 Dr. P. F. Bongers wetensch. adviseur
 Drs. R. P. van Stapele wetensch. adviseur
 Ir. S. L. Tan wetensch. adviseur

**CENTRUM VOOR
FABRICAGETECHNIEKEN**

Ir. C. Kooij directeur
Ir. R. van Giessel adj. directeur
Ir. H. K. A. de Lange adj. directeur

**CENTRUM VOOR
QUANTITATIEVE
METHODEN**

Dr. J. P. M. de Kroon adj. directeur

**CORPORATE INDUSTRIAL
DESIGN**

R. I. Blaich directeur

ACCOUNTANTSDIENST

I. Vogelaar hoofd

ADMINISTRATIE

J. J. Adelaars adj. directeur
Drs. F. J. Engel adj. directeur

**ARCHITECTEN- EN
INGENIEURSBUREAU**

Ir. H. J. Bordes adj. directeur
Ir. W. J. M. Laauwen adj. directeur

**CENTRALE SOCIALE
SECTOR**

Mr. R. J. A. de Lange directeur
Dr. P. A. van Wely directeur
Mr. A. W. A. de Haas adj. directeur
H. Zuidema adj. directeur
Drs. W. Klein Kranenberg actuariel adviseur

CONCERN NORMALISATIE

Ir. R. Verbeek Wolthuys adj. directeur

**DIRECTIEBUREAU
DEN HAAG**

J. Moeliker adj. directeur

DIRECTIE DIENSTEN

Ir. J. C. Stroeve adj. directeur

**ELECTRONISCHE DATA
PROCESSING**

Ir. C. J. Bouten adj. directeur
Ir. J. Veerman adj. directeur

INKOOP BENELUX

Ir. W. Reddering adj. directeur

**ISA-INTERNATIONAL
SUPPORT CENTRE**

Dr. J. P. M. de Kroon adj. directeur

**INTERNATIONALE
EXPEDITIE**

P. T. Adriaans adj. directeur

**ORGANISATIE &
EFFICIENCY**

Ir. Ph. J. Kohnstamm adj. directeur

STAFBUREAU

Ir. S. J. Valkenburg adj. directeur

TECHNISCHE BEDRIJVEN

Ir. H. van der Veen adj. directeur

**WONING- EN
GRONDBEDRIJF**

Ir. A. J. Poort adj. directeur

**DEFENCE AND CONTROL
SYSTEMS DIVISION**

B. H. Kampman algemeen directeur en
voorzitter directie
Ir. C. A. van Staaden directeur

Hollandse Signaalapparaten B.V.

B. H. Kampman algemeen directeur
Ir. C. A. van Staaden directeur
J. H. J. Bosma adj. directeur
Ir. R. A. Grijseels adj. directeur
Ir. H. M. van Hijfte adj. directeur
Ir. M. J. Lambeek adj. directeur
Ir. W. J. A. van Raay adj. directeur
H. G. van Rinkhuizen adj. directeur
Drs. D. la Roij adj. directeur
Drs. P. J. A. Starrenburg adj. directeur
L. Zuydgeest adj. directeur

Philips Usfa B.V.

W. J. Heringa directeur Usfa B.V.
Drs. D. la Roij directeur Usfa B.V.

NKF GROEP B.V.

C. R. von Lindern groepsdirecteur
NKF GROEP B.V.
Drs. D. J. Punt directeur
NKF GROEP B.V.

**OPTICAL STORAGE
INTERNATIONAL**

Dr. F. M. A. Carpay adj. directeur

1 maart 1986.

Research and development

Research in Philips is mainly aimed at the sectors of light and low-power electronics and the physical and chemical fields related with this. Philips have research laboratories in six countries with a total of about 4,300 research workers.

Approximately half of them work in the Research Laboratories in Eindhoven where the research is also coordinated on an international basis. The other laboratories are situated in United Kingdom, France, Federal Republic of Germany, Belgium and the United States of America.

The company spent over 1% of its sales on research in 1986.

The development of products and production processes takes place in the various product sectors. Philips spent 7.6% of its sales on this in 1986 around 37,000 people are employed in this sector.

1977 to 1986

| | 1986 | 1985 | 1984 | 1983 | 1982 | 1981 | 1980 | 1979 | 1978 | 1977 |
|-------------------------------|---------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Net sales | 55,037 | 60,045 | 53,804 | 46,183 | 42,991 | 42,411 | 36,536 | 33,238 | 32,658 | 31,164 |
| Income from operations | 3,194 | 3,075 | 3,473 | 2,755 | 2,130 | 2,193 | 1,577 | 1,796 | 2,210 | 2,162 |
| Income after taxes | 1,133 | 1,025 | 1,246 | 689 | 472 | 370 | 532 | 611 | 675 | 645 |
| Net income | 1,015 | 919 | 1,113 | 647 | 433 | 357 | 328 | 564 | 651 | 583 |

Amounts in millions of guilders

Supervisory Board

Supervisory Board of N.V. Philips' Gloeilampenfabrieken

| | |
|--------------------------|---------------|
| W. Dekker* | Chairman |
| A. Leysen* | Vice-Chairman |
| J.M.P. Bongaerts* | Secretary |
| D. Noordhof* | |
| A. Jiskoot* | |
| N. Rodenburg* | |
| Sir Peter Carey* | |
| C.M. Mueller | |
| P. Leenman* | |
| F.X. Ortoli | |
| R. Rodenstock | |

Board of Management

Board of Management of N.V. Philips' Gloeilampenfabrieken

| | |
|-----------------------------|----------------------------------|
| C.J. van der Klugt | President and Chairman |
| M. Kuilman | Vice-President and Vice-Chairman |
| G. Jeelof | Vice-President and Vice-Chairman |
| L.T. Heessels | Vice-President |
| J. Zantman | Vice-President |
| F.F. Otten | Vice-President |
| R.C. Spinosa Cattela | |
| S. van Houten | |
| G. Lorenz | |

* 'Commissaris' (in the sense of Dutch company law)

EUROPE

The Netherlands

| | |
|--|----|
| Nederlandse Philips Bedrijven B.V. | |
| - Philips Telecommunicatie en Data Systemen Nederland B.V. | |
| - Hollandse Signaalapparaten B.V. | 99 |
| Philips International B.V. | |
| Philips Export B.V. | |
| Bauknecht Holding B.V. | |
| Polygram B.V. | 90 |
| - Polygram Nederland B.V. | |
| AT & T and Philips | |
| Telecommunications B.V. | 50 |
| Philips and Du Pont Optical Company | 50 |
| PD Magnetics B.V. | 50 |

EUROPE EXCLUDING THE NETHERLANDS

Austria

Österreichische Philips Industrie Gesellschaft mbH

Belgium

| | |
|--|----|
| Philips | |
| - Philips Industrie | |
| - Philips & MBLE Associated | |
| - Philips Consumer Products | |
| - Philips Mij voor Verlichting en Verkoop van Gloeilampenonderdelen "E.M.G.O." | 50 |
| Philips Matsushita Battery Corporation | 50 |

Denmark

| | |
|-----------------------------------|----|
| Philips Industri og Handels A/S | |
| - Nordisk Glødelampe Industri A/S | 72 |

Federal Republic of Germany

| | |
|--|----|
| Allgemeine Deutsche Philips Industrie GmbH | |
| - Philips GmbH | |
| - Bauknecht Hausgeräte GmbH | |
| - Philips Kommunikations Industrie AG | 70 |
| - BTS-Broadcast Television Systems GmbH | 30 |
| Grundig AG | 32 |
| Polygram GmbH | 90 |

Finland

Oy Philips Ab

France

| | |
|---|----|
| Compagnie Française Philips | |
| - S.A. Philips Industrielle et Commerciale | |
| - Philips Compelec | |
| - Compagnie des Lampes et du Matériel d'Éclairage | 97 |
| - La Radiotechnique | 53 |
| - La Radiotechnique Industrielle et Commerciale | |
| Polygram S.A. | 90 |

Greece

Philips S.A. Hellénique Commerciale de Produits Electrotechniques
Philips Industrielle S.A. Hellénique de Produits Electrotechniques et Electroniques

Ireland

| | |
|--------------------------------------|----|
| Philips Electronics Ireland Ltd. | |
| - Silicon & Software Systems Limited | 90 |

Italy

Philips S.p.A.
- "IRE" Industrie Riunite Eurodomestici S.p.A.

Luxemburg

Philips Luxembourg Consumer Products
Philips Luxembourg Professional Systems
Philips International Finance S.A.

Norway

Norsk Aktieselskap Philips
- Philips Fabrikker A/S

Portugal

Filips Portuguesa S.A.R.L.
- Fabrica Portuguesa de Artigos Eléctricos S.A.R.L.

U.S.A AND CANADA

Canada

Philips Canada Ltd.
- Philips Electronics Ltd.
- Philips Information Systems Ltd.

United States of America

| | |
|--|----|
| North American Philips Corporation | 58 |
| - Advance Transformer Co. | |
| - Airpax Corporation | |
| - Amperex Electronic Corporation | |
| - North American Philips Lighting Corp. | |
| - Philips Medical Systems, Inc. | |
| - N.A.P. Consumer Electronics Corp. | |
| - Mepco/Centralab, Inc. | |
| U.S. Philips Corporation | |
| - Signetics Corporation | 90 |
| Polygram Record, Inc. | |
| Laser Magnetic Storage International Company | 51 |
| OptImage Interactive Services Co. | 50 |

LATIN AMERICA

Argentina

Philips Argentina S.A. de Lámparas Eléctricas y Radio

Bolivia

Industrias Bolivianas Philips S.A.

Brazil

Inbraphil - Indústrias Brasileiras Philips Ltda.
- Ibrape Eletrônica Ltda.
Philips do Brasil Ltda.

Chile

Philips Chilena S.A.

Colombia

Industrias Philips de Colombia S.A.
Industria Nacional de Refrigeración y Calefacción S.A.
 85 |

Ecuador

Philips Ecuador C.A.

El Salvador

Industria de Productos Eléctricos Centro-Americana S.A.

Mexico

Philips Mexicana S.A. de C.V.
Electrónica S.A. de C.V.
 40 |

Netherlands Antilles

Philips Antillana N.V.

Paraguay

Philips del Paraguay S.A.

Peru

Philips Peruana S.A.

Uruguay

Industrias Philips del Uruguay S.A.

Venezuela

Industrias Venezolanas Philips S.A.

AFRICA

Egypt

Philips Midden Oosten B.V. (Branch Office)
El Nasr Company for Electrical and Electronic Apparatus (NEEASAA)
 50 |

Ethiopia

Philips Ethiopia (Private Limited Company)

Kenya

Philips (Kenya) Ltd.
Philips Electric Lamps (E.A.) Ltd.

Morocco

Zimbabwe

Philips Electrical (Pvt) Ltd.

ASIA

Bangladesh

Philips Bangladesh Ltd.
Bangladesh Lamps Ltd. 60
Bangladesh Electrical Industries Ltd. 60

China (People's Republic)

Philips' China Maatschappij (Philips China Company) B.V. (Branch Office)
Beijing Philips Audio/Video Corporation 50
Car Audio Electronics (China) Company Ltd. 70

Hong Kong

Philips Hong Kong Ltd.
- Coronet Industries Ltd. 80
- Electronic Devices Ltd.

India

Peico Electronics & Electricals Ltd. 40

Indonesia

P.T. Philips Development Corporation 90
P.T. Philips-Ralin Electronics 60

Iran

Philips Iran Ltd. (Private Joint Stock Company)

Iraq

Philips Midden Oosten B.V. (Branch Office)

Japan

Philips K.K.
- Nihon Philips Corporation 75
Kyocera and Philips Data Communication Network Corporation
Japan New Media Systems Inc. 50
Marantz Japan, Inc. 50
PNN Corporation 40
Matsushita Electronics Corporation 35

Lebanon

Philips Middle-East (Branch Office of Philips Midden Oosten B.V.)

Malaysia

Philips Malaysia Sendirian Berhad
Malaysian Lamps Sendirian Berhad 70
Audio Electronics Sendirian Berhad
Electronic Systems (Malaysia) Sendirian Berhad 55

Pakistan

Philips Electrical Company of Pakistan (Private) Ltd.
Philips Electrical Industries of Pakistan Ltd. 60

Philippines

Philips Industrial Development Inc.
- Philippine Glass Bulbs Inc. 58
Philips Components (Philippines) Inc.
Philips Electrical Lamps Inc.

Singapore

Philips Singapore Pvt. Ltd.

South Korea (Republic of Korea)

Philips Industries (Korea) Ltd.
Philips Electronics (Korea) Ltd.
Signetics Korea Co. Ltd.
Hanwha Domestic Appliances Co. Ltd. 49

Syria

Philips Moyen Orient (Branch Office of Philips Midden Oosten B.V.)

Taiwan

Philips Taiwan Ltd.
Philips Electronics Industries (Taiwan) Ltd.
- Taiwan Semiconductor Manufacturing Company Limited 28
Philips Electronic Building Elements Industries (Taiwan) Ltd.

Philips Mij voor
 - Philips Mij voor Verkoop van
 Gloeilampenonderdelen "E.M.G.O." 50
 Philips Matsushita Battery Corporation 50

Denmark

Philips Industri og Handels A/S
 - Nordisk Glødelampe Industri A/S 72

Federal Republic of Germany

Allgemeine Deutsche Philips
 Industrie GmbH
 - Philips GmbH
 - Bauknecht Hausgeräte GmbH
 - Philips Kommunikations Industrie AG 70
 - BTS-Broadcast Television Systems
 GmbH 30
 Grundig AG 32
 Polygram GmbH 90

Finland

Oy Philips Ab

France

Compagnie Française Philips
 - S.A. Philips Industrielle
 et Commerciale
 - Philips Compelec
 - Compagnie des Lampes et
 du Matériel d'Eclairage 97
 - La Radiotechnique 53
 - La Radiotechnique Industrielle
 et Commerciale
 Philips S.A. 90

Greece

Philips S.A. Hellénique Commerciale de
 Produits Electrotechniques
 Philips Industrielle S.A. Hellénique de
 Produits Electrotechniques et
 Electroniques

Ireland

Philips Electronics Ireland Ltd.
 - Silicon & Software Systems Limited 90

Italy

Philips S.p.A.
 - "IRE" Industrie Riunite Eurodomestici S.p.A.

Luxemburg

Philips Luxembourg Consumer Products
 Philips Luxembourg Professional Systems
 Philips International Finance S.A.

Norway

Norsk Aktieselskap Philips
 - Philips Fabrikker A/S

Portugal

Filips Portuguesa S.A.R.L.
 - Fabrica Portuguesa de Artigos
 Eléctricos S.A.R.L.

Spain

Philips Ibérica S.A.E.
 Sociedad Española de Lámparas
 Electricas "Z" S.A.
 - Miniwatt S.A.
 - Sociedad Española de Grandes Aparatos
 Domésticos S.A.

Sweden

Philips Norden AB
 - Philips Försäljning AB
 - Philips Elektronikindustrier AB
 - Philips Norrköpingsindustrier AB

Switzerland

Philips AG
 - Faselec AG 75
 Philips Beteiligungs AG

Turkey

Türk Philips Ticaret A.S. 75
 Türk Philips Sanayi A.S. "Philisan" 75
 Türk Philips Aydinlatma Sanayi ve
 Ticaret A.S. 75

United Kingdom

Philips U.K. Ltd.
 - Philips Electronic and Associated
 Industries Ltd.
 - Philips Ltd.
 - Philips Electronic Rentals Group p.l.c. 22
 Polygram Leisure Ltd. 90

Bolivia

Industrias Bolivianas Philips S.A.

Brazil

Inbraphil - Indústrias Brasileiras
 Philips Ltda.
 - Ibrape Eletrônica Ltda.
 Philips do Brasil Ltda.

Chile

Philips Chilena S.A.

Colombia

Industrias Philips de Colombia S.A.
 Industria Nacional de Refrigeración y
 Calefacción S.A. 85

Ecuador

Philips Ecuador C.A.

El Salvador

Industria de Productos Eléctricos Centro-
 Americana S.A.

Mexico

Philips Mexicana S.A. de C.V.
 Electrónica S.A. de C.V. 40

Netherlands Antilles

Philips Antillana N.V.

Paraguay

Philips del Paraguay S.A.

Peru

Philips Peruana S.A.

Uruguay

Industrias Philips del Uruguay S.A.

Venezuela

Industrias Venezolanas Philips S.A.

AFRICA

Egypt

Philips Midden Oosten B.V. (Branch Office)
 El Nasr Company for Electrical
 and Electronic Apparatus
 (NEEASAA) 50

Ethiopia

Philips Ethiopia (Private Limited Company)

Kenya

Philips (Kenya) Ltd.
 Philips Electric Lamps (E.A.) Ltd.

Morocco

Philips Maroc
 Manufacture Nationale pour la Radio
 et la Télévision "MANAR" S.A. 50

Nigeria

Associated Electronic Products
 (Nigeria) Ltd. 40

South Africa

Philips Electronics Holdings (Pty) Ltd. 75
 - South African Philips (Pty) Ltd.
 - Philips Telecommunication and
 Data Systems (Pty) Ltd.
 - Consolidated Cable Investments
 (Pty) Ltd. 50
 - Aberdare Cables Africa Ltd. 69

Tanzania

Philips (Tanzania) Ltd.
 Philips Electronics (E.A.) Ltd.

Tunisia

Société Tunisienne d'Industrie Electro-
 nique et de Télévision "S.T.I.E.T." 50

Zaire

Société Africaine de Matériel
 Electronique S.a.r.l.

Zambia

Philips Electrical Zambia Ltd.

P.T. Philips Development Corporation 90
 P.T. Philips-Ralin Electronics 60

Iran

Philips Iran Ltd. (Private Joint Stock
 Company)

Iraq

Philips Midden Oosten B.V. (Branch Office)

Japan

Philips K.K.
 - Nihon Philips Corporation 75
 Kyocera and Philips Data
 Communication Network Corporation
 Japan New Media Systems Inc. 50
 Marantz Japan, Inc. 50
 PNN Corporation 40
 Matsushita Electronics Corporation 35

Lebanon

Philips Middle-East (Branch Office
 of Philips Midden Oosten B.V.)

Malaysia

Philips Malaysia Sendirian Berhad
 Malaysian Lamps Sendirian Berhad 70
 Audio Electronics Sendirian Berhad
 Electronic Systems (Malaysia)
 Sendirian Berhad 55

Pakistan

Philips Electrical Company of
 Pakistan (Private) Ltd.
 Philips Electrical Industries of
 Pakistan Ltd. 60

Philippines

Philips Industrial Development Inc.
 - Philippine Glass Bulbs Inc. 58
 Philips Components (Philippines) Inc.
 Philips Electrical Lamps Inc.

Singapore

Philips Singapore Pvt. Ltd.

South Korea (Republic of Korea)

Philips Industries (Korea) Ltd.
 Philips Electronics (Korea) Ltd.
 Signetics Korea Co. Ltd.
 Hanwha Domestic Appliances Co. Ltd. 49

Syria

Philips Moyen Orient (Branch Office
 of Philips Midden Oosten B.V.)

Taiwan

Philips Taiwan Ltd.
 Philips Electronics Industries (Taiwan) Ltd.
 - Taiwan Semiconductor
 Manufacturing Company Limited 28
 Philips Electronic Building Elements
 Industries (Taiwan) Ltd.
 Compact Disc Industries Co. Ltd. 50

Thailand

Philips Electrical Company of Thailand Ltd.
 Thai Lamps Company Ltd.
 Electrical Lamp Manufacturers
 Thailand Ltd. 50
 Elinthai Ltd.
 Signetics Thailand Co. Ltd.

United Arab Emirates

Philips Midden Oosten B.V. (Branch Office)

AUSTRALIA AND NEW ZEALAND

Australia

Philips Industries Holdings Ltd.

New Zealand

Philips New Zealand Ltd.

Philips in 1986

HIGHLIGHTS

| | 1986 | 1985 |
|---|---------|---------|
| Net sales | | |
| In millions of guilders | 55,037 | 60,045 |
| Percentage increase over previous year | -8 | 12 |
| Income from operations | | |
| In millions of guilders | 3,194 | 3,075 |
| As a percentage of net sales | 5.8 | 5.1 |
| As a percentage of capital employed | 6.5 | 6.0 |
| Income after taxes | | |
| In millions of guilders | 1,133 | 1,025 |
| As a percentage of net sales | 2.1 | 1.7 |
| Net income | | |
| In millions of guilders | 1,015 | 919 |
| As a percentage of stockholders' equity | 6.3 | 5.6 |
| Per common share par value f 10 (in guilders) | 4.39 | 4.26 |
| Dividend per common share, par value f 10 (in guilders) | 2.00 | 2.00 |
| Addition to retained earnings | | |
| Net, in millions of guilders | 551 | 466 |
| Capital | | |
| Total capital employed, in millions of guilders | 50,630 | 52,883 |
| Stockholders' equity, in millions of guilders | 15,858 | 16,151 |
| Stockholders' equity per common share, par value f 10 (in guilders) | 68.20 | 71.30 |
| Employees | | |
| Total at end of year | 344,200 | 345,600 |
| Total in the Netherlands | 70,300 | 71,100 |

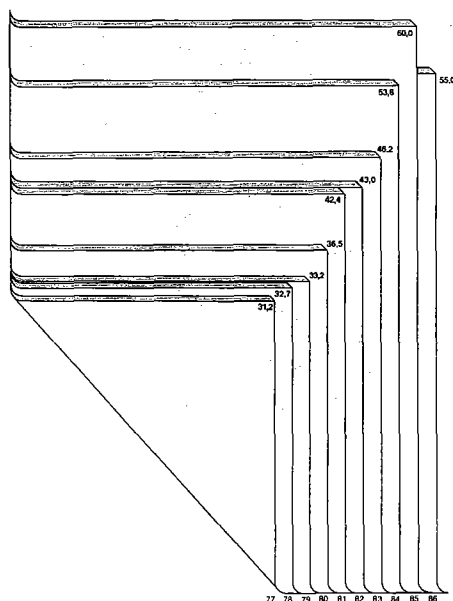
Financial position

Condensed Statement of Financial Position

| | 1986 | 1985 |
|------------------------------------|---------------|---------------|
| Fixed assets | | |
| Intangible fixed assets | 24 | 8 |
| Tangible fixed assets | 18,247 | 18,219 |
| Unconsolidated companies | 2,526 | 2,237 |
| Other non-current financial assets | 1,666 | 1,649 |
| | 22,463 | 22,113 |
| Current assets | | |
| Inventories | 12,851 | 13,942 |
| Accounts receivable | 13,992 | 15,094 |
| Marketable securities | 214 | 226 |
| Liquid assets | 1,110 | 1,508 |
| | 28,167 | 30,770 |
| Total | 50,630 | 52,883 |
| Group equity | | |
| Stockholders' equity | 15,858 | 16,151 |
| Minority interests | 2,479 | 2,430 |
| | 18,337 | 18,581 |
| Long-term provisions | 4,801 | 5,351 |
| Short-term provisions | 1,970 | 2,133 |
| Long-term liabilities | 9,039 | 9,258 |
| Current liabilities | 16,483 | 17,560 |
| Total | 50,630 | 52,883 |

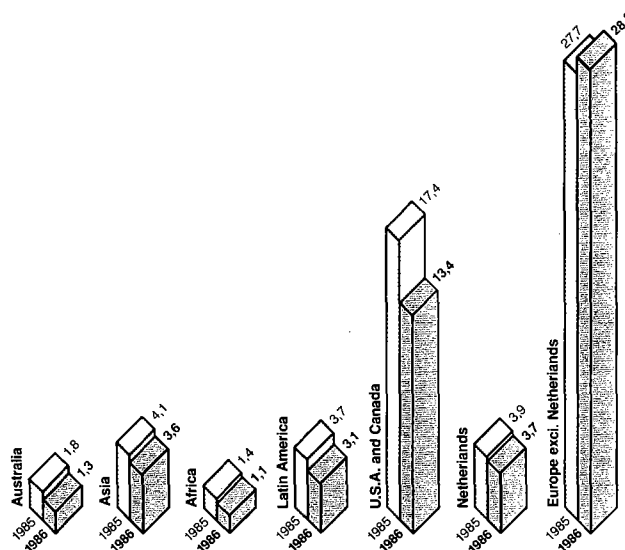
Amounts in millions of guilders

World net sales



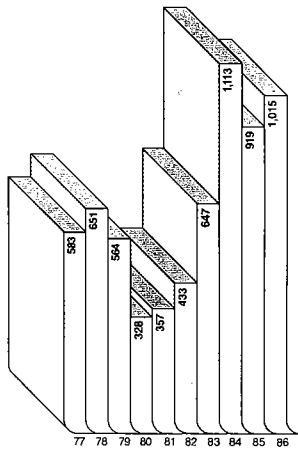
World net sales in billions of guilders

Net sales by area



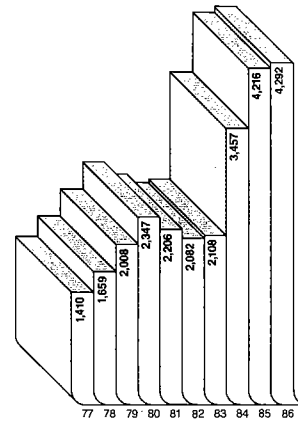
Geographical distribution of net sales in billions of guilders

Net income



Net income in millions of guilders

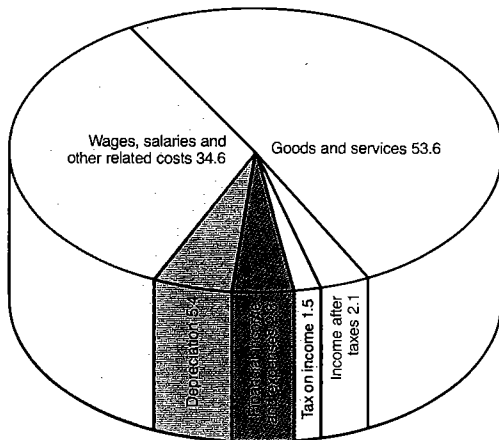
Net investments



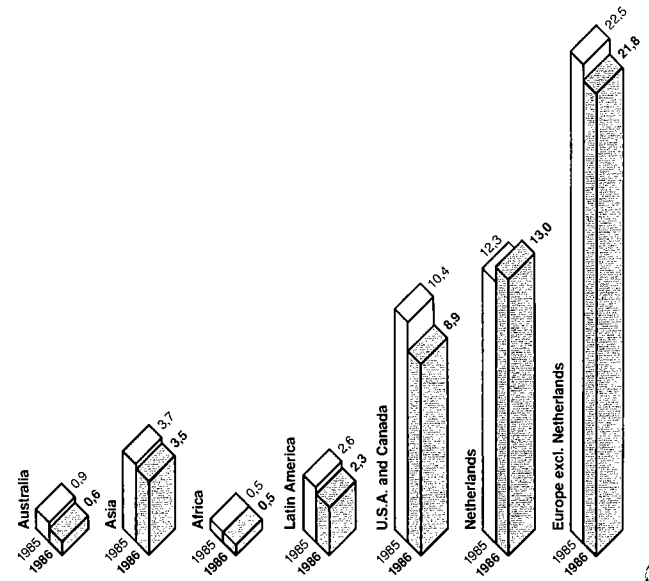
Tangible fixed assets net investments for the year in millions of guilders

Income and expenses

Income and expenses as a percentage of net sales in 1986

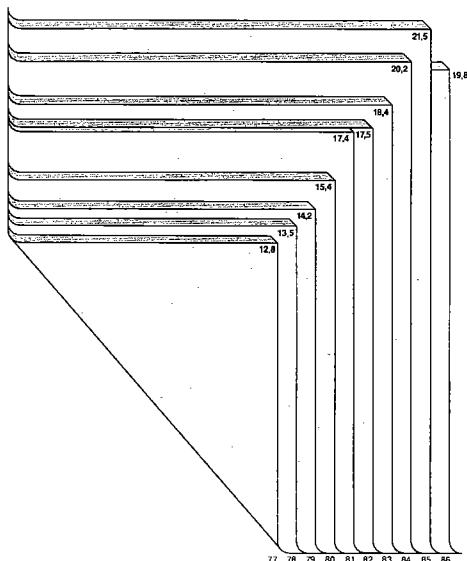


Assets employed by area



Assets employed by geographical area in billions of guilders

Wages, salaries etc.

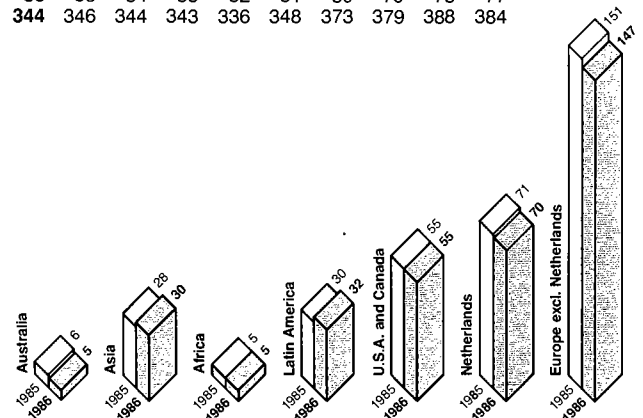


Wages, salaries and other related costs in billions of guilders

Employees by area

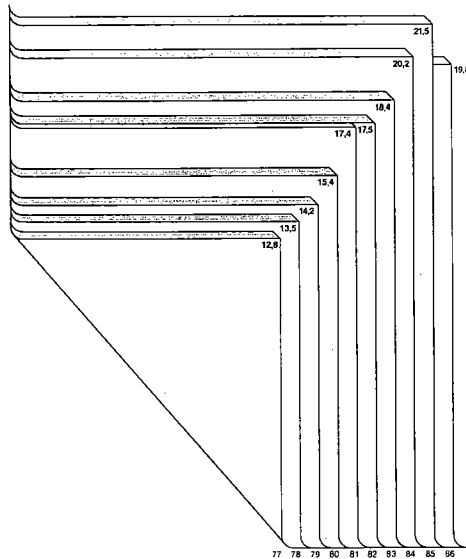
Employees (in thousands) at end of year

| Year | 86 | 85 | 84 | 83 | 82 | 81 | 80 | 79 | 78 | 77 |
|-----------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| Employees | 344 | 346 | 344 | 343 | 336 | 348 | 373 | 379 | 388 | 384 |



Geographical distribution of employees in thousands

Wages, salaries etc.

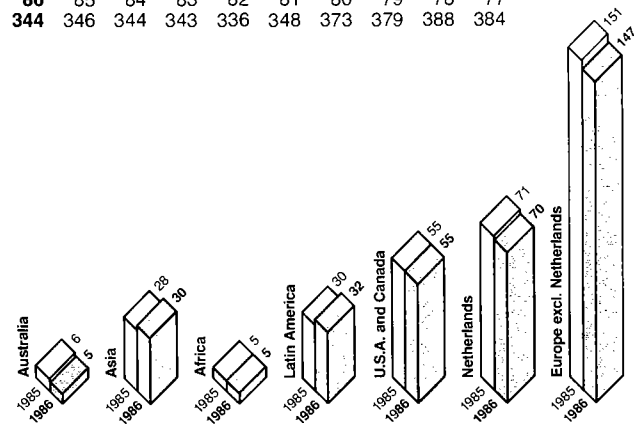


Wages, salaries and other related costs in billions of guilders

Employees by area

Employees (in thousands) at end of year

| Year | 1986 | 1985 | 1984 | 1983 | 1982 | 1981 | 1980 | 1979 | 1978 | 1977 |
|-----------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Employees | 344 | 346 | 344 | 343 | 336 | 348 | 373 | 379 | 388 | 384 |



Geographical distribution of employees in thousands

Product sectors

Lighting

Incandescent lamps and automobile lamps
High and low-pressure gas-discharge lamps, ballasts and luminaires
Lighting projects
Batteries
Glass, diamond drawing dies, wire and other components

| Amounts in millions of guilders | 1986 | 1985 |
|---------------------------------|-------|-------|
| Sales | 6,771 | 7,910 |
| Percentage increase | -14 | 6 |
| Total deliveries | 6,842 | 7,976 |
| Income from operations | 540 | 910 |
| As a % of deliveries | 7.9 | 11.4 |

Consumer electronics

Television and radio receivers
Audio and video recorders, video camera recorders
Audio and video cassettes
Playback equipment for sound and vision – Sound carriers
Home computers, Videotex terminals and other home interactive systems
Hearing aids

| Amounts in millions of guilders | 1986 | 1985 |
|---------------------------------|--------|--------|
| Sales | 16,831 | 16,732 |
| Percentage increase | 1 | 35 |
| Total deliveries | 17,040 | 16,906 |
| Income from operations | 720 | 34 |
| As a % of deliveries | 4.2 | 0.2 |

Domestic appliances

Washing machines and dryers – Dishwashers
Refrigerators and freezers
Cookers – Microwave ovens
Fitted kitchen equipment
Vacuum cleaners – Electric irons
Food preparation machines, mixers and other small kitchen appliances
Coffee makers and toasters – Deep-fat fryers and grills – Fans – Clocks
Electric shavers, hair dryers, solaria and other personal care products

| Amounts in millions of guilders | 1986 | 1985 |
|---------------------------------|-------|-------|
| Sales | 6,291 | 6,639 |
| Percentage increase | -5 | 9 |
| Total deliveries | 6,295 | 6,644 |
| Income from operations | 232 | 7 |
| As a % of deliveries | 3.7 | 0.1 |

Professional Products and Systems

Telecommunications systems
Cable products and systems
Defense systems
Road, water and air traffic control systems – Mobile radio
Dictation machines – Office automation and communication systems
Medical systems for diagnosis and therapy
Analytical equipment, test- and measuring instruments, industrial automation systems
Radio and TV transmitters
Audio-visual communication and security systems
Machines and tools

| Amounts in millions of guilders | 1986 | 1985 |
|---------------------------------|--------|--------|
| Sales | 15,686 | 17,520 |
| Percentage increase | -10 | 10 |
| Total deliveries | 16,037 | 17,850 |
| Income from operations | 1,153 | 1,484 |
| As a % of deliveries | 7.2 | 8.3 |

Components

Picture tubes and television glass
Integrated circuits and discrete semiconductors
Passive components and materials
Special tubes and professional components
Optical and magnetic data storage products – Display products
Glass, metal and plastics components

| Amounts in millions of guilders | 1986 | 1985 |
|---------------------------------|--------|--------|
| Sales | 7,379 | 8,069 |
| Percentage increase | -9 | -6 |
| Total deliveries | 11,245 | 11,620 |
| Income from operations | 263 | 44 |
| As a % of deliveries | 2.3 | 0.4 |

Miscellaneous

Musical instruments – Brush products and plastics products
Retail activities – Electrical parts

| Amounts in millions of guilders | 1986 | 1985 |
|---------------------------------|-------|-------|
| Sales | 2,079 | 3,175 |
| Percentage increase | -35 | -4 |
| Total deliveries | 2,160 | 2,320 |
| Income from operations | 298 | 30 |
| As a % of deliveries | 13.8 | 6.1 |

Note: Deliveries = sales to thirds & deliveries to other product sectors.