

CHINA

主编：李湛

A COLLECTION OF **世界富豪** THE WORLD TOP MAGNATES **全传**

【欧洲卷】

第九册



德国 |

红色大亨 亨伯特 博世

前西文王 格蕾特 拉赫勒

报业巨擘 阿克塞尔 施普吕格

皇人之家 阿尔德里德·克康巴

英国 |

亿万奇才 伊奇元素

A COLLECTION OF THE WORLD TOP MAGNATES

黑龙江人民出版社

SHINA



NIPPON GINKO

RESERVE NOTE

UNIFIED STATES OF AMERICA

50

AF 30805277 A

50

CHINA

ZWJC
2003
K815.3
2
:9

主编 / 李

世界富豪王传

A COLLECTION OF THE WORLD TOP MAGNATES

· 欧洲卷 ·
第九册



國家圖書館
藏書



黑龙江人民出版社

目 录

第九册·欧洲卷

红色大亨——罗伯特·博世 3

作为发明家,罗伯特·博世的火花塞,奠定了汽车工业的重要基石。作为企业家,他关注职工身心——从照顾车间通风的细致入微到率先实行8小时工作制的惊世骇俗。博世被冠以“红色大亨”的名号,长留在人们的怀念之中。

按部就班/技高一筹/千方百计/处心积虑
中流砥柱/鹰翔长空/梦醒时分/卷土重来
饮马江河/土木形骸

军火之家——阿尔弗里德·克虏伯 95

崇敬者认为他是个带有瑕疵的天使;憎

恨者认为他是一个稍有人味的魔鬼。克虢伯在历史的天平上摇晃,越来越模糊。

百年基石/为了正义/凤凰涅槃/破镜重圆
时不我待/静默的钟

邮购女王——格蕾特·拉赫纳 ……… 147

她继承了德国最有影响的家庭帝国,拥有多家子公司的客万乐贸易集团此时的营业额为66亿马克,此外还有营业额近10亿马克的带酿酒厂和造纸厂的工业集团。她向她自己以及世人证明,即使是一个出身卑微的妇女,也可以领导一个世界规模的企业。她知道,她的地位是不寻常的——因为企业管理一直是男人们的领地。

虚与委蛇/新发于硎/四面八方/一柱擎天
波澜起伏/老骥伏枥/云迷雾锁

报业巨鳄——阿克塞尔·施普林格 … 223

他从一个舞台走到另一个舞台,模拟每个幻想。他的事业传递着信念,他的职业传递着事实。阿克塞尔·施普林格,《图片报》

最成功的策划人,拨动了大众心灵之弦,在最伟大的出版家殿堂里留下回响。

弄戏人生/神往神来/众星捧月/洞幽烛远/瞻前顾后/壮志难酬

广告奇才——萨奇兄弟 281

当他们把撒切尔夫人捧上首相宝座,当他们把英国航空公司吹上湛蓝云天,萨奇兄弟——这对广告创意奇才,怎么也不会想到数年之后,他们将被自己一手创建壮大的“萨奇-萨奇公司”踢出门外,留下的只有那含义模糊的连字符。

绝代双骄/扶摇直上/造言生势/急风骤雨/推贤让能/黑云压城/另起炉灶/各奔前程

CHINA

CHINA

· 欧洲卷 ·

世界富豪全传

A COLLECTION
OF THE WORLD TOP
MAGNATES



LUOBOTE BOSHI

罗伯特·博世

CHINA



作为发明家，罗伯特·博世的火花塞，奠定了汽车工业的重要基石。作为企业家，他关注职工身心——从照顾车间通风的细致入微到率先实行8小时工作制的惊世骇俗。博世被冠以“红色大亨”的名号，长留在人们的怀念之中。

按部就班

1861年，罗伯特·博世出生德国在阿尔贝克。后来，罗伯特的父亲卖掉财产，全家搬到了乌尔姆。在这里，罗伯特·博世开始了

他早年的学习和生活。

罗伯特·博世在上学的时候学习成绩并不是很突出,但是被认为是天赋的一个观点明确、敢于发表意见的男孩。他对动物学和植物学都十分感兴趣,但他不喜欢上学,所以他决定让自己成为精密仪器的制造者。

博世计划完成在斯图加特大学的教育。在这段时间里,他的学习十分刻苦努力,使自己除了掌握好的知识的基本原理以外,还努力将这些基本原理用在实践之中。

在 1884 年,他 23 岁时完成了学习的生涯,决定去美国寻找机会。在美国的那段时间里,他受雇于贝格度的工厂,并在此几次邂逅爱迪生。但博世认为自己并不适合在美国生活,于是 1885 年 5 月他来到英国,而且从西门子兄弟公司找到了一份制造仪器的工作,他对西门子的工作和工资感到十分满意。可很快,博世就已经着眼于未来和独立。1886 年,他回到德国,开始了自己努力奋斗的一生。

1886 年 11 月 15 日,罗伯特·博世公司正式成立,精密仪器和电机工程车间正式获准开工。在公司成立的第一年里,罗伯特·博世所获得的最重要的一笔交易是从埃斯林根买了一台车床公司的成交额仅仅为 1000 马克。

这家公司的情况很难预料。善意的朋友们认为,没有重要的资金支持就进入这一行业,意欲“要制造电机设备”是相当大胆的。但是罗伯特·博世告诉一个怀疑者,大公司不可能制造任何机器,

“毕竟,仍然有许多事情个人的信任在起作用。”

19世纪末,电机工程步入繁荣。博世开始从事照明系统和引擎的安装业务。他的事业已经朝着专门化方向转变。博世的小手工业车间,也于1886年秋开工,有一个机械师和一名学徒工,这本身是一种尝试。它没有特殊产品可提供,所以准备接受任何能够得到的订单。埃朗根工厂电机设备的销售额占了早期公司相当大的比例。在1887年底前的66位顾客中,有21位医生和医药研究所,包括400马克和900马克之间的定货。博世负责制定销售额,安装和维修设备和换电池……

博世开办车间时买了一本分类账本,登记收入和支出。他小心地把插进账页前写有“与上帝同在!”的一页取下。博世自己对成败负责,他不想求助于他不大信仰的上帝,他登记了入项但是没有计总数,而且个人账和公司账混在一起。他记账没有资产负债表因为他认为那样做不值得,而且他从中没有得到什么乐趣。

大约在1895年,由于斯图加特市级电厂的建设,刺激了安装业务的发展,这时才解脱了压力。这个车间具有小工厂的特征。第一个车间发展得太小了,1890年春搬到了古腾贝格大街9号。1891年秋,一个更大一些的车间在罗特比尔大街108号开工。然而,在有时间寻找更大些的厂区时,博世遭到了痛苦的挫折。

父亲遗产传下来给博世的份额达到一万马克,这成为博世打基础的资本,但是仅仅这个基础对于逐渐得到固定客户的公司是不够大的。这点金额也不能支持一个像博世这样总是想走在前头

的人,并且总是准备投资不断增加的机器,以便能够实现一切期望。1889年,罗伯特·博世买了一台机械钻床、波纹管、焊接装置;1890年买了一台煤气引擎、铣床、转炉以及引擎车床,这年的总支出达到7000马克。这些开支以票据的形式有1900马克,1700马克和2000马克,既不可用原来的资金也不可收益来偿还。到了1888年,总收支超过9000马克;到1889年,达到1.5万马克。在这一年登记的119位客户中,20%的顾客仍然只买不超过5马克的产品。制造业的收入已超过安装业。还有19位客户来自斯图加特市外。博世对这种形势的估计相当乐观,因此加快完善他的机械车间行动。这样做有风险,因为在1891年博世已经达到他的财政实力的极限。他的母亲和他的妻兄都帮助他摆脱困境。即使在建立了称得上的顾客基地后车间情势仍然紧张。1895年又呈现出危机的比例,因为车间不可能指望固定的订单。

公司的第三年,制造业部门的销售额已经超过安装业非常多。1895~1896年电力厂的营业带来许多订单,因为博世的准时和认真的工作使得他出了名。在这些订单中有马夸特饭店和康拉德·默茨百货商店的电话和电铃系统。工厂运送顾客想要的任何产品,而且能够制造任何产品,例如发动机用的点火装置。这是与电相关的东西,这位年轻的企业家想在这个新领域赢得荣誉,欢迎这种活计。即使当时还没有这种产品的市场,他也很高兴有获得早期经验的机会,这有利于产品的改进和降低成本。此外,还有与电机挨不上边的活计:改进过的石油灯、自行关闭的水龙头、盲人打字机、作曲打字机以及墨水擦拭器、钢笔、单人游戏机、打火机……

更实际的订单有制造导液管和各式压面条机。这里博世以一个工业公司专用产品生产者的面目出现。生产和偶尔安装边远地区的地下水位测量仪,是19世纪90年代中叶具有更重要意义的业务,这种装置经过多次试验才研制成功。

博世是个现代人,他1890年购买了一辆自行车,更早在1899年就给自己买了一部电话机,花费了全年的酬金150马克。他自1899年以来就一直订阅《电机工程中央日报》,这个事实表明他努力赶上一切最新的发展。当时正赶上试验各种传导材料、绝缘材料和测量技术,除了把理论上正确的知识和经济上可行、技术上坚实的实践相结合外,车间进入了难以找到大批合适工人的困境。每一项新技术出现时总要吸引附近各种专业的人才,锁匠、水暖工人和铁匠主动提出要做这种工作。博世本人当然不会拒绝任何订单,但是即使是小的定货,也必须做好,报酬也不薄。这成为公司开始时就实施的原则。工人队伍的规模在早些年不断变化,其素质也在变化。固定雇员数字的增加反映在新车间的迅速增加。1895、1896两年,由于订单的增加,出现了空间显得太小的状况,博世开始为经验丰富的公司和进一步发展四处寻找一块厂址。1897年公司将第四次搬家。

对于学徒,博世以极其严肃认真的方式对待教学任务。当学徒霍诺尔德的父亲在1893年写信给他,问他的儿子是否可以得到一份小津贴,他收到详细描写整个情形的信,附上每个职员的费用

用。戈特洛布刚刚完成他的制作——12 门接触器,作为学徒工的作业,花一马克制造,而可以收回 80 芬尼。同时还在一封信上面写了一些很重要的文字:“好了,然而你会说要么戈特洛布没有干任何工作,要么你没有教他任何知识。但是实际情况截然不同。如果我要戈特洛布以一种方式为我挣钱,我使用,比如磨制部件,而不用金属片制造接触器,而这是我要他做的。但是现在我常常发现机械师完全能够制造某种东西,只要你给他指导指导和某些铸件。然而,你要他们利用原材料,例如金属板或铜棒制造某种产品,他们中谁也不知道做些什么……我的学徒只许做些擦螺丝钉或在车床上拧螺丝钉……如果我要剥削他们的话,我可以解雇两名帮手,他们中有一个挣 10 马克,另一个挣 12 马克,这样每周就可以节省 22 马克。这就是现在人们做事的方式。”

1890 年后,罗伯特·博世经过几次失策之后,变得谨慎了。他雇人试用期间,有些做法不是每个人都准备忍受的,但是如果那些设法继续留下来的人喜欢呆在那里的话,博世便试图留住那些能干的人,即使订单很少。对他来说不得不把车间的工人实际人数从 24 人减至 2 人是很困难的事情。幸运的是突然的危机很快过去了,而博世公司的工薪优厚。受训过的工人的基础工资 21 马克加计件工资多达 35 马克,不在乎加班的有雄涯的工人可以拿到多达 48 马克。在 1894 ~ 1895 年,在工人的怂恿下,工作时间从 10 小时减到 9 小时。博世暗示他可以引进 8 小时工作制,如果竞争对手愿意将他们的工时从 10 小时减至 9 小时,他愿意带个头,树立一个好榜样。博世坚持一切职责都必须严格履行。他早晨第一个打开车

间的门,最后一个锁上车间的门离开。工作纪律和秩序得到大大加强。同时,在手工业车间,烈日炎炎的日子博世不介意送他的工人到绿树丛中避暑,工资照发。

技高一筹

煤气的使用,可以产生成本效率,尤其是用来照明,比电力早50年。相当多的公共财力和私人财力投资煤气厂,但很多人也看到他们的红利受到新技术的威胁。低压系统、电报和电话不受这种竞争的影响。19世纪50年代系统开发大量储藏的矿物石油,为工业用的石油提炼和配置,世界范围的石油运输,运到每一个村子。

第一批油井于1859年在美国开始产油;1860年法国人J·埃蒂安内·勒诺瓦研制第一部“煤气动力机器”;1867年维尔纳·冯·西门子发现电力发动机原理。勒诺瓦的发明代表着第一类型的内燃发动机……由于有经过调节的采用煤气混合气、必要的排气管和正确的功能点火器,因此产生了一种新的发电可能性,接着采取了行动。要取得燃烧过程的可靠性和保证电的产生和推动力的传送之间连接的有效性,利用最少的煤气,取得最大的利用效果成为一种挑战。

要让自己的装置具有机动性和灵活性是奥托一开始的梦想。酒精到处可以得到,而且不受限制。他和思想开放、有发明才能的科隆工程师欧根·朗根一起制造了一台煤气动力机,达到其性能潜力。点火器问题是奥托与戴姆勒之间争论的论点之一,这种挑战是当活塞将煤气和空气混合气压缩、汽缸接近最大压缩点的一刻将混合气点燃。煤气发电机厂一直在制造磁石点火装置,“气压”点火器没有完全被放弃,但是新的原理已被人们认可。点火装置成为一种独立制造的产品。

不久戴姆勒出现在罗伯特·博世在斯图加特的精密车间里。1887年夏天,戴姆勒找到博世,要他制造汽油发电机上的点火器。博世制造出了用于固定机器的点火器。是符腾堡墨克米尔镇的施梅尔——黑斯佩尔特公司买了两个点火感应器。这一年销售额,超过9000马克,其中六分之一(1546.5马克)依靠这个产品,平均收费180马克。次年,共卖给6个顾客24个点火装置,售得3500马克,占总销售额1.5万马克的五分之一多。1890年比率进一步增加:在收入的1.9万马克中8000马克归结为点火装置。这就是博世把一台煤气发电机安在他自己的车间,并以健康的乐观主义扩大他的车间的立足点。由于年度总销售额2.5万马克中点火装置的销售额就有1.48万马克,点火装置到1891年在公司中压倒了一切。其他工厂如雨后春笋般出现了,一种正在扩展的、可靠的市场正在形成。价格在1890年标的是135马克,大宗定货下降到100马克。

大胆的罗伯特·博世没有冒冒失失搞起专门化来。在1890和