

# 《西门子传》

## 图书基本信息

书名：《西门子传》

13位ISBN编号：9787508020686

10位ISBN编号：7508020685

出版时间：2000-01

出版社：华夏出版社

作者：(德)威尔弗里德·费尔顿克辛

页数：348

译者：李少辉/等

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《西门子传》

## 内容概要

为什么在过去的150年里西门子能够从一个只有十个人的手工作坊发展成为今天拥有386000名员工和销售额近1000亿马克的世界上最大的电子企业集团之一？哪些行为方式和价值标准对企业的成功起到了重要作用？哪些因素使得企业能够成功地驾驭危机和极端状况？面对通向第三个千年时所遇到的多种多样的挑战，人们不禁要提出这样的问题：“作为企业如何能迎合不同社会群体的不同兴趣，并且能同时适应新的环境并取得成功？简言之：企业必须具备哪些学习和“舍弃”的能力，才能在这个不断变化的世界中存活下来？”本书的描述就是以这个问题为背景展开的。

# 《西门子传》

## 作者简介

# 《西门子传》

## 书籍目录

“西门子&哈尔斯克电报机制造厂”成立于19世纪中期，这一时期的政治、经济和社会都带着剧烈变革的烙印。科技以让人窒息的速度和让人无法预料的规模进步着，人们的生活由此发生着改变，维尔纳·冯·西门子通过他的发明和使用创新技术为这一进程做着贡献。他的公司从一个简单的手工作坊发展成了一家大型企业，到第一次世界大战爆发时已经成为世界上最大的电气集团之一。

1918年至1945年跨截止了魏玛共和国和纳粹时期。在这段时期里，困难的政治和经济环境暂阻碍了企业的成功。尽管如此，在卡尔·弗里德里希·冯·西门子的领导下，企业的经营范围、销售额和员工人数不是增长了数倍，因为在电子技术领域电的使用范围在不断扩大。1945年年初德国政治和军事上的崩溃使得西门子公司生存成了问题。本文从“为什么西门子公司能在150年的时间里从一个小型的手工工场发展成为一个世界级的大型企业”这样一个问题出发，多角度地对公司的发展进行了明确的调查。在对未来的远景作战略规划的基础上，西门子公司在长期的发展进程中迎接了许许多多的挑战。其中包括1848/49年建设从柏林到法兰克福的电报线，以及在19世纪的60年代和70年代建设与美国相连的海底电缆，建设连接印度与欧洲的电报线等。这些就是在现代管理文献中被称为“长毛大胆目标”(BHAG)的计划。后来，在20世纪20年代进行的爱尔兰电气化以及西口子二战以后重新夺回国际市场的行动都属于BHAG之列。德国电子工业的起步在很大程度上和西门子公司的发展是同步的。西门子&哈尔斯克电报机制造厂成立于德国工业化进行得如火如荼的19世纪中期。当时的环境一方面为西门子&哈尔斯克工厂的增长创造了的前提条件，另一方面，维尔纳·冯·西门子(1816—1892)的工作和他的公司的活力也深刻地影响了这一时代。企业在几十年中从一家小型的精密机械车间，当时主要生产铁路的电力机械信号钟、古塔橡胶绝缘电缆、水表，还有电报机，发展成为世界范围内最大的电子公司之一，而且在公司成立不久就开展了国际业务。电报机制造厂的基础产品是由维尔纳·冯·西门子开发的用于远距离信息传送的指针式电报机。该电报机作为后来电传机的前身构成了西门子公司核心领域即信息和信号技术的基础。到19世纪60年代中期的这一阶段可以称为企业的建设阶段，这一阶段的主要内容是发展弱电技术——人们当时为了和强电(能源)技术区别，把信息技术称之为弱电技术。工厂的生产主要是以手工进行的，生产的分工和机器的使用并没有起到重要的作用。以手工方式来生产电报机设备无需太多的资金，所以企业在成立之初并不存在很大的资金风险。西门子&哈尔斯克电报机制造厂从一开始就是一家具有德国特色的欧洲企业，因为维尔纳·冯·西门子从一开始就很重视在外国开展业务。在企业发展的一定时期内，西门子公司业务的成功几乎主要是靠他和外国的关系才得以实现，他的兄弟卡尔(1829—1906)和威廉(1823—1883)所领导的位于俄国和英国的子公司，同时位于柏林的总公司也一直起着重要的作用。到19世纪60年代中期，西门子&哈尔斯克电报机制造厂已经成为在全球范围内运作的企业，而企业主要是靠纯粹的家庭方式来经营，并没有什么系统的组织机构。在和俄国驻柏林的公使卡尔·冯·吕德斯进行了尝试的会谈后，1851年西门子&哈尔斯克公司向圣彼得堡——莫斯科的线路提供了75台电报机。1852年维尔纳·冯·西门子到了圣彼得堡，希望能获得更多的业务。他后来又回到俄国进行过多次旅行，而且他的生意伙伴约翰·乔治·哈尔斯克就从莫斯科到俄国边境直至德国的电报线路的修建进行了谈判，谈判带来了预期的效果：圣彼得堡——奥拉宁——喀朗施塔得电报线的修建使公司获得了更多的修建电报线路的订单。除此之外，西门子&哈尔斯克公司还获得了进行长期的维护工作的任务。这样在俄国的业务就成了公司的重要支柱，位于圣彼得堡的俄国分公司的领导者是当时24岁的弟弟卡尔。19世纪50年代的俄国是一个非常具有前景的电报市场。落后的基础设施使得俄国无论是出于政治军事原因还是出于经济原因都有必要对通讯线路进行彻底改善。同时当时的沙皇尼古拉一世(1825—55年在位)和起决定作用的政治和军事界也都对新科技怀有很强烈的兴趣。由于俄国没有高素质的专业人员，所以电报设备的生产、安装和维护方面的工作都只能依靠外国。1853年11月爆发了俄国和土耳其之间的克里米亚战争，英国于1854年3月参加进来并支持土耳其，以便改善其针对俄罗斯在黑海和海峡地区的地位。这场战争加速了电报系统的建设。俄国军方对于尽快建设一条通往克里米亚的电报线抱有极大的兴趣，以便能够时刻和被围困了尽一年的塞瓦斯托波尔要塞保持联系。因此西门子&哈尔斯克公司被委托快速修建一条莫斯科—塞瓦斯托波尔的电报线路。当这条电报线路最终建成时，人们却只能通过这条线路通报塞瓦斯托波尔沦陷的消息。卡尔·西门子作为一名善于做决定的称职企业家于1853年11月取得了在俄国业务的代理权。1855年1月1日，他成为拥有西门子&哈尔斯克五分之一股权的企业所有者之一，并取代了自愿退出企业并被支付了5万塔勒的司法顾问约翰·乔治·西门子。从此之后，他事实

## 《西门子传》

上独立地负责着在俄国的业务，并自负盈亏。克里米亚战争的结束意味着从1856年开始西门子&哈尔斯克公司不能再获得大笔的订单，而这些订单在过去的几年里对公司获取利润做出了巨大的贡献。

更为困难的是，在沙皇尼古拉一世去世后，和卡尔·西门子建立了良好的私人关系的国家电报局局长格拉夫·克来米切被沙皇亚历山大二世(1855-81在位)所撤换。这样与主管部门领导的直接联系就丧失了。

对于柏林的总公司来说，俄国业务的倒退意味着非常敏感的损失。1853年至1855年来自俄国的订单使得柏林的工厂得以全负荷运转，而在之后的维护工作却只够圣彼得堡的工厂干的。除了电报领域外，公司还签署了一些小规模额外业务。维尔纳·冯·西门子开发了一种酒精表，该仪器被俄国的税务部门在确定酒精税时加以广泛运用。

尽管新的订单数目在减少，在最初的阶段里西门子&哈尔斯克公司在俄国的收入却一直保持稳定，因为1855年他们签订了为期12年的为所建线路进行维护的合同。由于最初人们很难计算出维护的费用，所以制定了很高的维护费用。后来维尔纳·冯·西门子所发明的电铸版仪表能很快确定发生干扰的位置，也就把对人员的需求降到了最低点。这样，所谓的补给业务成了一个获利颇丰的收入来源：维尔纳·冯·西门子非常高兴地发现，他的企业获得了“俄国帝国电报线路的修建者和维护者”的称号。

在1867年合同执行完后，西门子公司在俄国也能在和外国对手的竞争中站住脚并继续向俄国销售很多的电报设备和铁路部门的安全系统。

除了为整体业务共同工作外，维尔纳、卡尔和瓦尔特·西门子三兄弟，还在高加索经营凯达贝格铜矿。1864年卡尔和瓦尔特和维尔纳一起购买了这一矿山，但这一行动却让其合伙人哈尔斯克大为恼火，他拒绝对他来说不确定的投资，而且这一举动还会牵扯到整体业务所需的生产能力。即便是在哈尔斯克退出之后，凯达贝格矿山也一直被划在整体业务之外。

当瓦尔特·西门子为他弟弟卡尔在高加索监督从圣彼得堡开始的电报线路的修建和维护工作时，他发现了这个铜储量丰富，但也在下沉的矿山。当他的第一位夫人玛蒂尔德去世之后，维尔纳·冯·西门子于1865年秋天启程到高加索，后来在他的一生中还去过那里两次。他当时发现了两个缺陷：其一是交通不便。在位于伊丽莎白港附近的凯达贝格和黑海之间，也就是大约40公里的路段中，既没有铁路，也没有公路，且所有用于建设一座现代化矿山所需的材料都必须从欧洲获得；第二个主要问题是当地的劳动力素质低下而且劳动热情不高。只要过着游牧生活的居民所挣的收入能负担他们一段时间的生活，他们就不愿意在矿山中干活了，这阻碍了一支固定的工人队伍的建设。出于这个原因，领导岗位都是由西门子的员工或波罗的海省份的俄国人来担任。

当1868年维尔纳·冯·西门子由于瓦尔特因事故死亡而赶赴高加索时，矿山工作已经进展得非常好，以致于俄国政府愿意向他们兄弟再提供其它矿山的开采计划。冶金技术的引进改进要感谢卡尔，他当时已经把住所从圣彼得堡迁到了第比利斯，并潜心研究矿山的组织工作。

由于维尔纳·冯·西门子坚持由一名家庭成员来领导位于第比利斯的西门子公司，人们最后同意由最小的弟弟奥托(1836-1871)来担任这一职务，他已经和他的兄弟们在第比利斯呆过一段时间。由于缺少业务经验而且身患肺病使得健康状况不佳，所以他当时并没有能力来领导矿山。为此卡尔在伦敦也还要关照一下凯达贝格，但他和由他雇用的矿山领导们却没那么走运。当奥托和斯瓦拖不尔克—米尔斯侯爵的遗孀安纳特·冯·克雷默结婚后，他的影响大增，之后1871年的矿山的情况暂时得到了改善。这一发展却只持续了很短的时间，因为同年秋天奥托·西门子便去世了。

在随后的几年里，矿山的经营每况愈下，直到他们1876年聘任了新的矿山领导古斯塔夫·科勒，他一直在凯达贝格工作到1905年。在他的领导下，矿山的铜开采量很快就翻了数倍，而且从1877年开始，矿山就又重新赢利了。维尔纳·冯·西门子在世时对这个企业显示了很大的兴趣。早在1890年，当他为生平回忆撰写高加索的报告时，他就设想要把矿山变得现代化并加以重新组织，而且要把凯达贝格建成一家欧洲的模范企业。

# 《西门子传》

## 编辑推荐

"世界500强"企业不仅促进了整个世纪的工业革命与技术创新，推动了全球经济的飞速发展，而且在创造巨大物质财富的同时，创造了卓越的企业文化，成为全球企业的可贵借鉴的范例。西门子公司作为五百强之一，其成功的秘诀何在？本书讲述了其成长的过程，很值得一读。

# 《西门子传》

## 精彩短评

1、快毕业了，今天专门用半天时间把自己以前读过的一些书整理一下，算是对自己大学的一个小小总结。大一读过的书早忘名字了，所以只能整理大二下半学期以来能记起的一些比较好的书名，这些书陪我走过了过去的一年半时间，也是它们让我一点点从几年前的失败阴影中走了出来。时光荏苒，如今，自己即将走出学校，不过这些书带给我的阳光和感动却是一生的，谢谢这些书的陪伴，以后的人生路，我将义无反顾，勇往直前。

2、译本较差，顺序混乱 看起来费劲。。

不过也没有其他这么来写西门子传记的了咯，想了解的可以看看

3、本科的

# 《西门子传》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)