

# 15 NEWS 80

1 9 1 9  
1 9 9 9





# INDHOLD

3

Leder

4/5

En virksomhed skabt af mennesker  
og til mennesker

6/7

LEROY-SOMER's  
industrielle styrke

8/9

Overordnede løsninger  
til rådighed for brugeren

10/11

LEROY-SOMER  
med i globaliseringen

12/13

Applikationsmuligheder

14/15

Uddannelse er LEROY-SOMER's  
drivkraft til fremskridt.  
Gearet til fremtiden.

 LEROY<sup>®</sup>  
SOMER

# LEDER

1939  
1919  
80



I år kan vi fejre vor virksomheds 80 års fødselsdag. Og sikke en udvikling der er sket, siden virksomheden startede i det lille værksted i Angoulême i 1919! At fremstille elektrisk energi med vores generatorer, og transformere denne energi til bevægelse takket være vore motorer er uomgængelige elementer i verdens udvikling. Vort erhverv er livets kerne og med til at øge menneskets velvære. At virksomheden med rette kan være stolt af det, den har bedrevet, skyldes først og fremmest dens kunder. Der er hele tiden kommet flere og flere kunder til, som har haft tiltro til os og værdsat vore produkter og service. Jeg vil i dag gerne takke dem for deres trofasthed.

Denne fødselsdag giver også anledning til at hylde de generationer af mænd og kvinder, der har efterfulgt hinanden i vores virksomhed. Takket være deres kompetence, store indsats og vilje til succes er det lykkedes virksomheden at hæve sig over tilfældigheder, der har påvirket dens udvikling gennem 80 år, og blive én af verdens førende på sit felt.

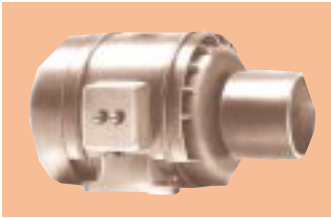
Disse grundlæggende værdier vil fortsat inspirere LEROY-SOMER. De gør det muligt for os at tage fremtidens udfordringer op, så vi fortsat fortjener pladsen som verdens førende.

I fremtiden vil vores succes først og fremmest afhænge af en stadig større evne til at gøre vore kunder tilfredse. Derfor er vi nødt til at udvikle de produkter og tilbyde den service, som kunderne har brug for, og til stadighed forbedre vores kvalitet samt sørge for, at vores produktionsværktøj altid er på højeste niveau. Vi har de mennesker og de midler samt entusiasmen, der kræves, for at det kan lykkes.

80 års historie og erfaring har også givet os visdom og mådehold. I en verden med stadig hurtigere forandringer er intet vundet for evigt. Og for at tage ét af Marcellin LEROY's yndlingsudtryk: "Vi har nået meget, men ... vi har endnu alt at vinde."

Claude HENRY  
Koncerndirektør

# En virksomhed skabt af mennesker og til mennesker



*Eventyret om LEROY-SOMER er som de eventyr, vi elsker at høre. Det fortæller om udviklingen af en lille håndværksvirksomhed fra Charente, som takket være talent, genialitet og ambitioner på mindre end 70 år har formået at løfte sig op til at blive en verdensomspændende industriel kraft. Det er også historien om en lidenskab for flere generationer af visionære ledere og en virksomhed med hjertet dybt forankret i en region, som den i høj grad har været med til at udvikle.*

## Der var engang....en mand med visioner.

# 1919-1958

Den unge håndværker Marcellin LEROY, der stammede fra Nordfrankrig, slog sig i 1919 ned i regionen Charente. Han forudså starten på en revolution, som skulle komme til at vende op og ned på det moderne samfund og medføre utallige anvendelsesmuligheder, nemlig den elektriske motor. Hele sit liv forfulgte han sin ambition, som var at skabe bevægelse ud fra energi. Men Marcellin LEROY's genialitet bestod lige fra starten i at udtænke en næsten fuldstændig integrationsprocedure. Dette medførte for eksempel, at han grundlagde sit eget støberi, som blev første skridt på vejen mod industriel autonomi.

I 1947 kastede han sig ud i produktionen af nye generatorer og derefter i produktionen af den berømte N-motor. Marcellin LEROY's dynamik og sans for rentabilitet forhindrede ham dog ikke i at iværksætte nogle sociale tiltag, som var langt forud for sin tid og inddrage sit personale i virksomhedens udvikling.



# 1958-1989

## Overgangen til den industrielle æra

Da Georges CHAVANES overtog ledelsen af virksomheden i 1958 havde den allerede en betydelig størrelse. Hans opgave var at organisere og rationalisere produktionen, så virksomheden kunne leve op til de udfordringer, som den industrielle æra stillede. Serieproduktionen begyndte at slå igennem, og der blev etableret produktionsanlæg til hver enkelt produktserie.



Georges CHAVANES



Paul BARRY

På mindre end 15 år så de store produktionsanlæg i Charente dagens lys, og virksomheden blev Europas største inden for sit område. I løbet af denne periode med kraftig vækst oprettede koncerndirektør Paul BARRY omkring 40 underafdelinger fordelt over hele Frankrig.

Den internationale udvikling stod ikke tilbage. Ved oprettelsen af EØF i 1958 besluttede LEROY-SOMER at satse på eksport, og i løbet af få år blev der etableret et netværk af datterselskaber i de største europæiske lande.

Fra 1970 gjorde oprettelsen af en international division det muligt for LEROY-SOMER at brede sine forretningsaktiviteter til hele verden. Samtidig fulgte LEROY-SOMER op på sin politik om socialt fremskridt og tilbød virksomhedens medarbejdere udbyttedeling (1958) og overskudsdeling (1969).

Ved hjælp af denne industrielle og sociale dynamik er der med årene blevet skabt en omfattende virksomhedskultur, idet de enkelte medarbejders styrke er blevet samlet til en helhed.

## 1989-1999

### Det 21. århundredes udfordringer

I begyndelsen af 90'erne begyndte den økonomiske og finansielle globalisering at tage fart. Grænserne åbnedes, og den internationale konkurrence intensiveredes. Nye tiltag var blevet nødvendige for at opnå den kritiske virksomhedsstørrelse, der giver mulighed for at vinde markeder over hele kloden. I 1990 indtrådte koncernen EMERSON ELECTRIC, som er én af verdens førende inden for drivsystemer og industrielle komponenter, som eneaktionær i LEROY-SOMER. Den nye enhed fremtrådte straks som én af verdens førende.

Informationsteknologiens lynhurtige fremskridt har haft store konsekvenser for udtænkningen af drivsystemer. De har fået større ydeevne, er blevet mere uafhængige og mere intelligente. "Tilfør kraften intelligens" blev det nye mål, som viste vejen mod fornyelse. Her ved indgangen til det nye årtusinde gør disse 80 års oparbejdede erfaring og succes, at LEROY-SOMER kan møde fremtidens opgaver med sindsro.



Claude HENRY





# LEROY-SOMER's industrielle styrke

*Lige fra begyndelsen har virksomheden fulgt en politik om vertikal integration baseret på beherskelsen af de grundliggende teknologier, som udgør kernen i virksomhedens erhverv. LEROY-SOMER's produkter bliver lige fra udviklingen til service varetaget med en uforlignelig knowhow inden for de grundliggende teknikker. Støberi for støbejern og ekstruderet aluminium, beregning og udfræsning af tænder på tandhjul, indsprøjtning af kompositmaterialer, udvikling af værktøj, indføring af elektroniske komponenter på kort, automatisk vikling, bearbejdning samt monterings- og kvalifikationsteknikker.*

## **Specialiserede og komplementære produktionsenheder**

LEROY-SOMER's industrielle organisation er opbygget omkring fem divisioner og 34 produktionsenheder. Inden for en enkelt division er de forskellige enheder både specialiserede og komplementære. Hovedenhederne varetager de omfattende funktioner bestående af forskning, proces, marketing, salgssupport, ledelse og produktion. Enhederne er decentraliserede og råder over meget effektivt industriudstyr og har fordelene ved lettere strukturer, hvilket medfører, at de helt og holdent kan hellige sig produktionsfunktionen. Hver enhed har som ønsket en "human størrelse", der letter ledelsen og valoriserer forholdet mellem medarbejderne.

## **Reaktionsevne og fleksibilitet**

LEROY-SOMER's industrielle styrke udtrykkes i virksomhedens evne til at tilpasse sig kundekredsens forventninger. En daglig produktion på 12.000 maskiner på 60 forskellige produktionslinjer, overvindelse af pludselige belastningsvariationer og under alle forhold sikre kunderne den forventede service, kræver et solidt og effektivt industriværktøj.

## **Kvalitet er nøgleordet til fremskridt**

Virksomheden blev allerede for flere år siden ISO 9001-certificeret, og det viser den betydning, som vi tillægger kvalitet. LEROY-SOMER fortsætter stadig i denne retning og udvikler sig hele tiden i takt med fremskridt baseret på "total kvalitet". Det gælder ikke længere om at udvikle komplementære kvalitetsprogrammer, men en daglig og global fremgangsmåde, der integrerer alle virksomhedens aktiviteter og direkte implicerer alle medarbejdere.



## Helhedsløsninger til rådighed for brugeren

I løbet af dette århundrede er den elektriske motor blevet en vigtig brik i hele den industrielle produktion. I dag, hvor kravene hurtigt øges, skal det elektromekaniske og elektroniske drivsystem ikke kun sikre kontrol af bevægelse. Det skal frem for alt garantere den overordnede styring af de forskellige industrielle processer, dvs. regulering af en afruller, styring af klippemaskine eller trykkermaskine, synkronisere bevægelser, positionering og garantere sikkerheden ved løft.



### Verdens førende virksomhed inden for generatorer og elektromekaniske drivsystemer

LEROY-SOMER tilbyder et bredt sortiment af drivsystemer hvis basiskomponenter bestående af elektriske motorer, gear og elektronik, giver mulighed for utallige kombinationer og en fuldkommen kompatibilitet. I løbet af sine 80 år har virksomheden oparbejdet en knowhow, der gør, at den kan stå inde for produkternes ydeevne med hensyn til moment, hastighed, støjniveau, levetid og virkningsgrad.

LEROY-SOMER er også på mindre end 10 år blevet den største producent af generatorer til industrien med et effektområde fra 1 til 20 MW til lav og mellem spænding.



### En succesfuld industriorganisation

Virksomheden har baseret sin industriorganisation på fem store divisioner:

- Drivsystemer med en effekt på under 1 kW.
- Drivsystemer med en effekt på over 1 kW (industrimotorer på op til 1000 kW).
- Elektromekaniske drivsystemer, såsom gearmotorer, bremsemotorer, koblinger mv.
- Elektronik til maskinstyring (frekvensomformere, elektroniske startere).
- Energiproduktion (industrigeneratorer).





### Et varieret udbud

LEROY-SOMER har iværksat et originalt system, der kan dække alle behov på markedet og tilbyde:

- Et standard produktudvalg, som lever op til konceptet "Til rådighed med garanti". Mere end 40.000 varenumre er til rådighed på den dato og på det sted, som kunden ønsker.
- En række muligheder inden for eftermonteret ekstraudstyr, som kan monteres på standard produkterne inden for 48 timer, enten på fabrikken eller i specialcentre for hurtig montering.
- Videreudvikling af produkter som for eksempel kompressorer, ventilation, pumper, godshåndtering mv. i partnerskab med de førende på de store verdensmarkeder.

Med en evne til at reagere hurtigt på markedsudviklingen har LEROY-SOMER stillet sit ur ind på "just in time" og korte gennemløbstider.

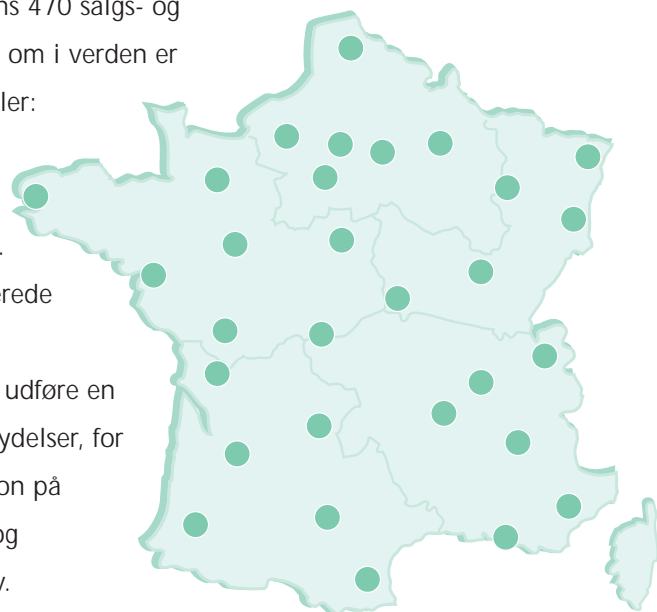
Af andre nævneværdige fremskridt er der udviklingen af logistikken, der kan tilbyde en mere personlig service, som opfylder kundernes specifikke krav.

### Tæt på kunden på alle niveauer

Virksomheden henvender sig til to typer kunder, nemlig maskinkonstruktører (OEM) og slutbrugere. LEROY-SOMER tilbyder personlig service til begge kundetyper. Virksomhedens dygtighed gør sig bemærket i alle led af den industrielle og kommercielle kæde.

Salgsorganisationens 470 salgs- og servicesteder rundt om i verden er sammensat af 3 poler:

- Datterselskaber placeret i de største industrilande.
- Fagligt specialiserede underafdelinger.
- Partnere der kan udføre en lang række serviceydelser, for eksempel installation på stedet, reparation og vedligeholdelse mv.



# LEROY-SOMER med i globaliseringen

Mere end 40 års aktivitet. Succesen af LEROY-SOMER's internationale strategi har aldrig slået fejl. Den hviler på fire nøgleelementer. En politik om nærhed, der har lagt vægt på lokale etableringer, et godt kendskab til markederne og behovene i hvert enkelt land, et stort krav om produktkvalitet og endelig en høj prioritering af at stille kunden tilfreds.



## LEROY-SOMER i tal:

- 470 salgs- og servicesteder rundt om i verden
- 34 fabrikker
- 60 produktionslinier
- 40.000 varenumre på lager
- daglig produktion: 12.000 maskiner
- ugentlig produktion svarende til Eiffeltårnets vægt!
- 6200 medarbejdere
- 60 % af omsætningen går til eksport
- 36 millioner drivsystemer i brug over hele verden
- 600 medarbejdere i forsknings- og udviklingsafdelingen
- 100 tons støbejern produceres dagligt, og 1300 tons stator/rotor blik bruges ugentligt.

I 1958 påbegyndte LEROY-SOMER sin første ekspansionsstrategi, da virksomheden åbnede et datterselskab i Italien. Der blev hurtigt fulgt op på dette initiativ gennem andre etableringer på det europæiske kontinent. Derefter gik det stærkt. I 1960'erne oplevedes en international handelsvækst, og det drog LEROY-SOMER fordel af. Den store efterspørgsel efter reservedele og senere industrielt fremstillede produkter fra internationale kunder fik LEROY-SOMER til at etablere en international kerne, som blev den første spæde start til "Division Internationale", (den internationale division).

Året 1970 markerede starten på en egentlig verdensstrategi. "Division Internationale" fik til opgave at udvide netværket til alle fire verdenshjørner. Netværket blev skabt gennem lokale agenter eller selvstændige forhandlere og senere gennem selvstændige kontorer og til sidst via datterselskaber som for eksempel i Marokko (1972), i Singapore (1981) og i Australien (1982). I løbet af 1990'erne oplever verdensøkonomien en kraftig bevægelse mod en globalisering. Under Claude HENRY's ledelse tog LEROY-SOMER udfordringerne op og viste tydeligt sine ambitioner, nemlig at blive verdens førende indenfor motorisering og overførelse af kraft. Virksomheden etablerede sig på de markeder, der var i stor vækst, f.eks. markederne i Mellemøsten (Tyrkiet og Golf-landene), Fjernøsten (Taiwan, Kina, Sydkorea...), det sydlige Afrika, og naturligvis USA med partnerskabet med U.S. Motors, som også er et selskab i Emerson-koncernen. LEROY-SOMER's internationale etableringer levede således op til de nye krav, der blev stillet fra de store multinationale koncerners side (installation og vedligeholdelse på stedet, kontrol af produktionsstop, forbedring af logistikken og leveringstider...).

På nuværende tidspunkt er LEROY-SOMER repræsenteret i 110 lande og har 24 datterselskaber og 72 underafdelinger i verden.



*Det er kundens tilfredshed, der inspirerer alle LEROY-SOMER's datterselskaber.*

Belgien



Storbritannien



Sydafrika - Singapore



Italien



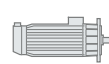
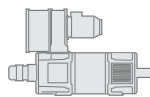
*Kompetence og disponibilitet takket være et netværk af specialister til kundens tjeneste.*











# Applikationer

LEROY-SOMER arbejder meget med hjælpemotorer til brug i jernbanedriften og deltager derfor i de store europæiske projekter som f.eks. TGV'en, hvor det drejer sig om aircondition for de rejsende og i førerrum, eller Eurostar, hvor det gælder ventilation i drivmotorer.

LEROY-SOMER har hurtigt bragt sig i en førerposition på nye markeder som vindmøllemarkedet og er leverandør af generatorer på over 1300 kW til vindmøllefabrikanterne.

For øjeblikket er forlystelsesparker meget populære i for eksempel Asien. Gyro Drop (INTAMIN), der er forsynet med to DC LSK 2804 CL motorer på 450 kW, er et udsigtstårn, som giver 40-60 mennesker et fælles gys ved et frit fald med 87 km/t!

LEROY-SOMER har leveret praktisk talt alle motorer til de to tårne i Société Générale-bankens hovedsæde i La Defense i Paris til ventilation, aircondition, røgudsugning mv. Motorernes effekt varierer fra 0,55 kW til 30 kW.

Både til krydstogtskibe og til handelsflåden kan LEROY-SOMER tilbyde et komplet udvalg af elektriske motorer og generatorer, der er specialbyggede til at kunne leve op til de meget skrappe specifikationer, som kræves på dette område.

LEROY-SOMER har i nogle år været den udvalgte partner for verdens store oliekoncerner.



## Uddannelse er LEROY-SOMER's drivkraft til fremskridt

*LEROY-SOMER tillægger oplæring og uddannelse en vital betydning og har derfor sit eget uddannelses- og udstillingscenter. Dette center repræsenterer LEROY-SOMER's knowhow udadtil og organiserer kurser i basisviden og videreuddannelse.*



Uddannelses- og udstillingscentret blev oprettet i 1989 og er udstyret med moderne pædagogisk udstyr og giver kursusdeltagerne en personlig uddannelse i henhold til deres profil, dvs. om det drejer sig om kunde/bruger, servicepartner eller virksomhedens medarbejdere. Hvert år får

en tredjedel af virksomhedens medarbejdere et skræddersyet kursus. LEROY-SOMER har således inden for disse rammer givet 500 unge mulighed for at få en uddannelse inden for denne branche lige fra EFG-elever til ingeniører. Når man tilbyder medarbejderne mulighed for videreuddannelse og hjælper dem med at tilpasse sig den teknologiske udvikling, er det også med til at fremme deres udvikling på det personlige og sociale plan. Viden og kompetence giver grobund for øget motivering og styrker sammenholdet inden for virksomheden. Dette vil være et væsentligt grundlag for succes i en verden, hvor fremskridt inden for videnskab er bestemmende for forandringernes rytme.





## LEROY-SOMER er gearet til fremtiden.

*LEROY-SOMER har nu alle muligheder for at tage fremtidens udfordringer op. Efter at LEROY-SOMER blev en del af EMERSON ELECTRIC, har virksomheden midlerne til at være og forblive verdens førende inden for sin sektor. Denne forbindelse har gjort det muligt at udvide repræsentationerne i Nordamerika, drage fordel af en international handelsmæssig infrastruktur, opnå besparelser gennem stordrift og forblive på forkant med de nye teknologier. Kort sagt at forene global effektivitet med lokal nærhed.*



*Charles F. KNIGHT, chairman and chief executive officer of EMERSON ELECTRIC*

*Claude HENRY, president of LEROY-SOMER, group vice-president of EMERSON ELECTRIC*

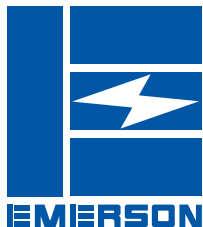
I alle 80 år har LEROY-SOMER været på forkant med markedsbehovene. Allerede i 1919 viste Marcellin LEROY vejen frem, og siden har virksomheden konstant bevist sin evne til nyskabelse, fleksibilitet og tilpasning i forhold til ændringer.

I dag arbejder de 600 ingeniører og teknikere med energi og kreativitet på at udvikle morgendagens produkter. Mere end 50 % af LEROY-SOMER's produkter bliver udskiftet hvert 5. år.

"Tilførelse af bevægelse intelligens" er LEROY-SOMER's valgsprog her ved begyndelsen af det 3. årtusinde. Den stadigt stigende andel af automatisme i den industrielle proces, den fremskyndede industrialisering i de lande, der dukker frem i Asien, Østeuropa, Afrika og Sydamerika er faktorer, som uden tvivl vil stimulere efterspørgslen efter LEROY-SOMER's produkter.

Kundetilfredshed er nøgleordet for LEROY-SOMER's succes!

LEROY-SOMER har integreret og kontrollerer alle led i den industrielle og kommercielle kæde, og virksomheden er derfor i stand til at tilbyde sine kunder en kombination af kvalitetsprodukter og -serviceydelser.





LEROY-SOMER  
Bd Marcellin Leroy • F-16015 Angoulême  
Tél. : 00 33 545 64 45 64 • Fax : 00 33 545 64 45 04  
E-mail : [marketing.leroysomer@wanadoo.fr](mailto:marketing.leroysomer@wanadoo.fr)