

Storno aktuell



40
AA1
1947-1987

Intensiv produktudvikling sikrer de kommende fyrré år

Europa's førende producent af radiokommunikationsudstyr – Storno – kan fejre fyrré års jubilæum med rekordomsætning og en række nye avancerede produkter.

Den kendte kliché – færdig med de fyrré – gælder absolut ikke for Storno A/S, der har bevist sin levedygtighed her i jubilæumsåret 1987 med en forventet rekordomsætning og et teknologisk know-how, der kan sikre virksomhedens dominerende stilling i de kommende fyrré år.

– Den særdeles positive udvikling er fortsat med uformindsket styrke her i første halvår af 1987, og alt tyder på, at koncernen kommer ud af jubilæumsåret med en omsætning, der ligger et godt stykke over 1 milliard kroner, fastslår direktør H.C. Ebbesen.

– Det er specielt her i Danmark – hvor vi nu omsætter for godt en kvart milliard kroner – samt på det europæiske eksportmarked, at fremgangen er markant, fortsætter H.C. Ebbesen. Således har vi sikret os meget store ordrer i bl.a. Jugoslavien, Portugal og England, ligesom det er lykkedes for os at få opbygget en betydelig eksport til det for Storno nye marked Spanien, et marked, der efter landets indtræden i EF, kan blive meget betydeligt.

NYT SELSKAB I SVERIGE

– På det skandinaviske marked har vi her i 1987 indsat betydelige ressourcer for at få yderligere gang i salget, og vi har bl.a. med virkning fra 1. april etableret et selvstændigt selskab i Sverige, hvor vi i en årrække har været repræsenteret via distributør. Oprettelsen af det nye selskab skal først og fremmest ses som en understregning af det svenske markeds meget store betydning, samt som opfyldelsen af gentagne krav fra vore mange store svenske kunder.

– I Sverige har vi i øvrigt netop sikret os meget stor ordre til Stockholms lokaltrafik omfattende et helt nyudviklet kommunikationssystem, der må anses som Europas mest avancerede bus-system. Ved slutlevering vil ca. 2.500 busser være forsynet med

Fremgangsmåden for Storno er markant på hjemmemarkedet og det europæiske eksportmarked, siger direktør H.C. Ebbesen.



Storno's nye mobilanlæg, Stornophone 6000.

– Denne ordre understreger vor meget stærke stilling på markedet for radiokommunikation til den offentlige transportsektor. Yderligere har vi i 1987 modtaget millionordrer på metrosystemer til såvel Lissabon som Lyon.

UDVIKLINGSSAMARBEJDE MED DSB

– Vi satser naturligvis kraftigt på at fastholde denne position, og et eksempel herpå er et meget perspektivrigt samarbejde med en af vore meget betydningsfulde kunder – DSB – der går ud på udvikling af et nyt kommunikationssystem til S-togs nettet, hvor vi for første gang på dette marked skal udnytte det helt jomfruelige frekvensområde, 900 MHz.

MANGE PRODUKTNYHEDER

– Storno har i de seneste to år introduceret mange spændende produktnyheder i et antal, der er helt usædvanligt for branchen, og denne udvikling fortsætter her i jubilæumsåret, påpeger H.C. Ebbesen. Jeg kan f.eks. nævne et nyt, avanceret kontrolsystem til vore basisstationer, et totalt personsøgerprogram med 4 til 5 forskellige pager-typer, nye software pakker til vort mobilanlæg, Stornophone 6000, der giver den endnu flere features og anvendelsesmuligheder, en »ny« udgave af vor bærbare bestseller, Stornophone 4000, der nu er solgt i mere end 60.000 eksemplarer.

– Endvidere har vi udviklet specialudgaver af vore offentlige biltelefonmodeller til Vesttyskland og Frankrig. Begge markeder er lovende, og vore produkter har fået en meget positiv modtagelse. I juli måned åbner et 900 MHz NMT net i Schweiz, hvor Storno også deltager, og som den første har vi allerede modtaget typegodkendelse.



Storno 6000 biltelefon – til arbejde og fritid.

DET RULLENDE KONTOR

– Samtidig med introduktionen af det nye 900 MHz biltelfonsystem ved årsskiftet indførte vi endvidere en række features som automatisk telefonsvarer, håndfri betjening af telefonen og telefax – alt sammen funktioner, der kan medvirke til at gøre bilen til et effektivt rullende kontor med direkte kontakt til hovedsædet. For at fortsætte denne udvikling har vi netop introduceret PC'eren til bilen. Den lille hjemme-computer ligger i en kuffert, der er lige til at tage med i bilen,



og via et modem og biltelefonen kan man kommunikere on-line med firmaets centrale computer.

UANEDE MULIGHEDER

– Storno har således her i jubilæumsåret taget hul på den fremtid, som vi takket være en intensiv produktudvikling kan være en aktiv del af. Vi kan se de kommende år meget fortrøstningsfuldt i møde på trods af en forventning om skærpet konkurrence på eksportmarkederne.

– Baggrunden for optimismen er først og fremmest den fort-

satte satsning på vor egen produktudvikling suppleret med den kolossale teknologiske know-how, som vi kan trække frit på via vort tætte samarbejde med verdens førende kommunikationsfirma, Motorola. Hermed vil vi konstant være i stand til at holde os på forkant af den teknologiske udvikling på vort område og være i stand til at sætte normerne for produkt design og kvalitet.

– Endvidere har vi med vor meget stærke position på hjemmemarkedet sikret os den platform, der er nødvendig for fortsat succes på eksportmarkederne, slutter H.C. Ebbesen.

Ny udgave af Stornophone 4000, der allerede er solgt i mere end 60.000 eksemplarer.



Storno åbner centre over hele landet

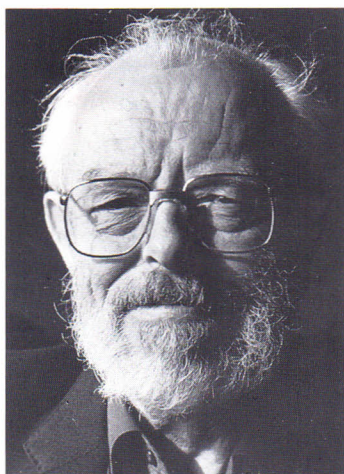


Storno har egne centre i København, Århus, Aalborg, Odense og Kolding, men i takt med NMT-systemets udbredelse og kravet om øget lokal-service, har Storno oprettet en række B-centre og her for nylig også en gruppe C-centre. B-centre og C-centre er firmaer/virksomheder, som har kendskab til højteknologiske produkter og derfor har den fornødne ekspertise til også at forhandle Storno's kommunikationsudstyr.

Forskellen på de to typer af centre er, at B-centre både sælger og reparerer produkterne, hvorimod C-centre kun varetager salg. Dog kan kunden altid komme til C-centre, hvis der er problemer med udstyret, fordi forhandleren, hvis det f.eks. er

en biltelefon, der er noget i vejen med, sætter en ny i vognen med det samme og sender kundens egen til reparation.

– Filosofien bag vores decentralisering af salget er, at der højst må være 30 kilometer mellem de steder, hvor vores biltelefoner kan købes og installeres. Biltelefoner bliver mere og mere forbrugsvare på linie med fjernsyn, køleskabe og vaskemaskiner, så derfor skal alle kunder principielt kunne købe en biltelefon der, hvor de bor. Det behov tilgodeser vi ved at åbne lokalt over hele landet. Foreløbig har vi etableret en halv snes C-centre, og i de kommende år regner vi med at fordoble dette antal, siger salgschef Tom Bungaard.



A.W. Jespersen, Åbenrå, har været Storno forhandler siden 1963.

STIGENDE OMSÆTNING GIVER BASIS FOR UDVIDELSE

A.W. Jespersen fra Åbenrå har været Storno forhandler siden 1963 og fortæller her om virksomheden, udviklingen, og at det hele aldrig var gået så godt, hvis ikke hans kone havde samlet trådene og styret bogholderiet.

A.W. Jespersen's og Storno's samarbejde går tilbage til 1963, hvor Jespersen var bestyrer for en radio- og TV forretning og ved siden af jobbet begyndte at sælge Storno. I 1969 blev han selvstændig med udelukkende service af Storno produkter. Senere kom salget til. Virksomheden lå dengang i Tønder, men da den stød og roligt voksede, flyttede man i 1977 til Åbenrå. Her ligger virksomheden den dag i dag og der udbygges nu til større lagerkapacitet. Medarbejderstaben er

oppe på 10, og de dækker salg og service i hele Sønderjylland.

KUN TO KOMMUNER HAR IKKE STORNO

– Salget går virkelig godt. Jeg regner med i år at omsætte for 10-12 mio. kr. Vi forhandler hele Storno's program af mobile anlæg, hovedstationer, biltelefoner og bærbare anlæg, især biltelefonerne er en stor del af omsætningen, siger A.W. Jespersen, og fortsætter: Vi har solgt Storno udstyr til samtlige kommuner i Sønderjylland undtagen to. Desuden tæller vore kunder større virksomheder, Toldvæsenet og private. Vores kundekreds er stor og mangfoldig, og vi har et personligt forhold til hinanden. Jeg bliver til tider beskyldt for ikke at »give ved dørene«. Det er også rigtigt. Til gengæld har jeg gode produkter og fin service, det tror jeg på, er det vigtigste, når man skal sælge. Desuden har vi korte leveringstider. Det betyder meget, når kunderne vil have produktet her og nu. A.W. Jespersen og hans kone har sammen ført virksomheden frem til det, den er i dag, og om sin kones indsats, siger Jespersen: »Hun har i alle årene ført bogholderiet, har holdt sammen på trådene, bakket op og serviceret kunderne. I dag har hun en mere koordinerende funktion, og det er ikke for meget at sige, at uden hende var virksomheden ikke det, den er i dag«.

A.W. Jespersen har også investeret i testudstyr, som bruges til opjustering og kontrol af produkterne – Med det er vi sikre på altid at kunne levere det optimale produkt, slutter A.W. Jespersen.



KAN IKKE DRIVE EN FORRETNING UDEN

Når kunderne først har fået biltelefon, kan de ikke forstå, at de har kunnet drive forretning uden, fortæller Erik Nielsen, som sammen med kompagnonen Gert Dahlin driver radioforretningen Hoffmeyer i Nykøbing Falster og tillige sælger Storno's produkter. Firmaets navn er et levn fra forretningens stiftere Hoffmeyer og Jørgensen, hvor de nuværende ejere fandt Hoffmeyer mest karakteristisk og derfor beholdte det. Firmaet holdt 50 års jubilæum sidste år og har forhandlet Storno siden 1959.

Erik Nielsen, Storno forhandler i Nykøbing Falster.

– Vi er 18 ansatte og forhandler hele Storno's program til vores kundeområde Lolland-Falster, Møn og Sydsjælland. Vore kunder er både den private og den offentlige sektor, og i dag er det atypisk, hvis erhvervslivet ikke har en biltelefon, ligesom næsten alle kommuner på Møn og Lolland-Falster har Storno produkter, siger Erik Nielsen, som er glad for at forhandle Storno, for som han siger: Produkterne har en virkelig god kvalitet.



STORNO NABO TIL FDM

Storno Center Bornholm markerede i maj måned ved en reception, at forretningen er flyttet til nye lo-

kaler i FDM's bygninger, St. Torvegade 98 i Rønne. Her har firmaet fået ideelle forhold med kontor og værksted, og den daglige leder, Kurt Kofoed, er ikke mindst glad for de gode parkeringsforhold. Re-

præsentanter fra Storno Danmark, Erik Strømfeldt (tv.) og Peter Bramsen (th.) ses foran de nye Storno Center sammen med installatør Sv. Erik Tarp og Kurt Kofoed.

En spændende tid

Vera og Knud Nielsen har været Storno forhandler i 26 år og har lige leveret et lukket anlæg til amtets fem sygehuse

– Vi har været Storno forhandler siden 1961, hvor vi fik eneret på salg og service af Storno's produkter i Viborg Amt. Det har været spændende at være med til at bygge firmaet op til, hvad det er i dag. Egentlig begyndte det i 1956, da min mand var ansat som radiomand på kasernen i Viborg og solgte Storno i sin fritid –

i alt har vi været med hos Storno i 31 af deres 40 år. Min mand har altid været interesseret i salg og i særdeleshed i service og ville derfor gerne have forhandling af Storno's produkter som fuldtidsjob, så da det blev muligt, startede vi hjemme hos os selv, fortæller Vera Nielsen.

– Salgsmæssigt er det gået støt fremad, hvilket betyder, at vi til stadighed har kunnet udvide. I dag er vi otte medarbejdere og har lige udvidet værkstedet og kontorerne.

Storno i Viborg forhandler hele programmet af biltelefoner,

bærbare anlæg og lukkede systemer. Især Storno 6000 går godt – den sælges både til private, Amtskommuner, vognmænd og mange flere.

– Forretningen har været hele mit liv. Det har været spændende år med mange udfordringer. Vi har også nogle medarbejdere og et veludbygget kundenet, fortæller Vera Nielsen, som sammen med en ansat tager sig af kontorfunktionerne, bogholderiet, kontakt til kunder og ansøgninger hos Post- og Telegrafvæsenet.



STORNO I DANMARK

Storno
Midtager 20, 2605 Brøndby
02 45 55 44

Storno
Thulevej 17, 5210 Odense NV
09 16 25 40

Storno
Rudolfgårdsvej 8, 8260 Viby J
06 28 11 22

Storno
Tarmvej 1, 9220 Aalborg Øst
08 15 88 22

Storno
Jernbanegade 5, 6000 Kolding
05 52 59 33

Storno Center
Vilh. Rasmussen ApS, Industri-
vænget 44, 3400 Hillerød
02 26 66 88

Storno Center Esbjerg
K-N-Elektronik I/S, Malervej 4,
Sædding, 6710 Esbjerg V
05 15 45 11

Storno Center Vest Herning
Cypresvej 19, 7400 Herning
Salg: 07 22 00 06
Service: 07 22 02 04

BVO Radio ApS.
Tåstruphøj 17, 4300 Holbæk
03 43 52 18

Kolding Radio Teknik I/S
Vejlevej 307, Bramdrupdam
6000 Kolding, 05 56 87 11

Hoffmeyer & Jørgensen A/S
Jernbanegade 13, 4800 Nykøbing
Fl., 03 85 28 44

UG Radio Ringsted A/S
Rugvænget 11, 4100 Ringsted
03 61 92 22

Storno Center Bornholm ApS
Store Torvegade 98, 3700 Rønne
03 95 05 69

A.W. Jespersen
Lundsbjerg Industrivej 19,
6200 Åbenrå, 04 66 31 22

Firma Knud Nielsen
Tagtækkervej 4, 8800 Viborg
06 62 30 01

Storno Center Vest Holstebro
Streuervej 45, 7500 Holstebro
07 40 22 22

Storno Center Vest Lemvig
Brovej 1, 7620 Lemvig
07 82 20 54

Storno Center Vest Ringkøbing
Birkemosevej 7, 6950 Ringkø-
bing, 07 32 55 22

Marine Service
Lystbådehavnen, Strandvejen
7600 Fredericia, 05 93 41 22

Marine Repair A/S
Fr. Winthersvej 5, 8700 Horsens
05 62 66 11

Ingeniørfa. Poul Tarp a/s
Jomfruløkken 4, 8900 Randers
06 42 55 00

Baadsgaard a/s
Østergade 4, 9800 Hjørring
08 92 55 22

Andersens Antennemontage
Kuoipiovej 12, 5700 Svendborg
09 21 26 92

Aksel Ketner Haderslev A/S
Niels Bohrsvvej 2, 6100 Haderslev
04 51 51 11

Aksel Ketner Haderslev A/S
Ellegårdsvej 2, 6400 Sønderborg
04 42 67 11

Aksel Ketner Haderslev A/S
Hermesvej 9, 6330 Padborg
04 67 23 11

Aut. elinstal. Kr. Møller Pedersen
Vestergade 124, 7200 Grindsted
05 32 11 33

Storno som sponsor

Storno er i begivenhedernes centrum, når store sportsbegivenheder og rekordforsøg løber af stablen over hele verden. Som leverandør af radiokommunikationsudstyr sikrer virksomheden den perfekte afvikling af arrangementer via effektiv kommunikation mellem ledelse, officials og deltagere.

Storno har bl.a. medvirket ved store begivenheder som:



VM i skisport.



Alpint world cup i Frankrig.



OL i Moskva.



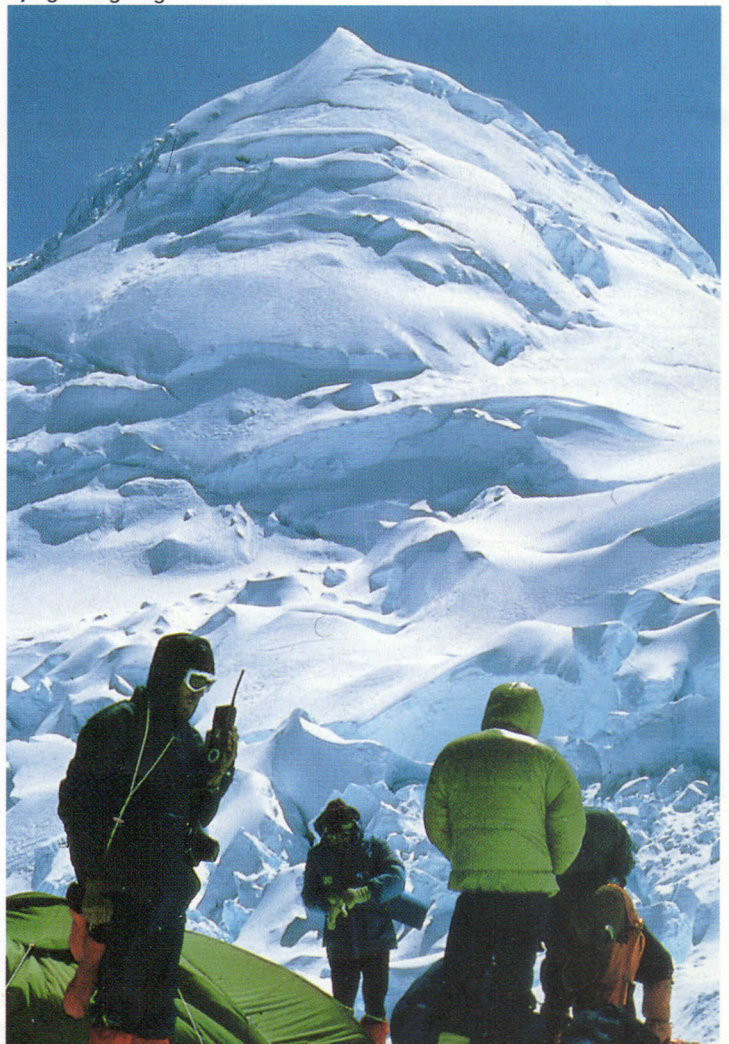
Danmark rundt i cykellob.



Generalprøve på VM, Bagsværd Sø.



Rally i Afrika.



Dansk elektronik i verdensklasse gennem 40 år

Udviklingen i den moderne elektronikbranche er gennem årene siden 2. verdenskrig gået så ufattelig hurtigt, at kun meget få virksomheder, der var med ved starten i Europa, har formået at hænge på i konkurrencen med bl.a. de japanske konkurrenter og stadig markere sig på markedet her i 80'erne.

I en så forholdsvis ung branche er 40 års jubilæer derfor uhyre sjældne, og når Storno her i 1987 kan fejre denne runde dag, er det et tydeligt bevis på, at firmaet er en af radiokommunikationsbranchens pionervirksomheder, der konstant har understøttet retningslinjerne for markedets udviklingsmuligheder.

Storno's rødder går imidlertid endnu længere tilbage i tiden, nemlig til etableringen af en anden dansk industris berømte pionerer, Det Store Nordiske Telegrafelskab, i 1869.

I forbindelse med en spredning af aktiviteterne lige før 2. verdenskrig kom Det Store Nordiske Telegrafelskab i forbindelse med en ung nyuddannet cand. polyt., Erik Petersen, der under sin ansættelse som tekniker og ingeniør ved Kalundborg Radiofonistation og senere ved Statsradiofonien havde eksperimenteret med bærbar radiokommunikation samt radioudsendelser på FM-båndet. Erik Petersen havde med disse erfaringer udarbejdet et omfattende og detaljeret memorandum, som præsenterede en helt ny type dansk virksomhed.

– Vi besøgte flere store danske virksomheder med dette memorandum inden Det store Nordiske Telegrafelskab blev involveret og straks så mulighederne i planerne, fortæller Erik Petersen, der blev ansat som mekaniker på Statsradiofonien i 1937. Med baggrund i en videnskabelig artikel i et amerikansk tidsskrift begyndte han 1938 at eksperimentere med noget helt nyt: Radiotransmission over FM-båndet. I USA havde videnskabsmænd udviklet denne specielle teknik, og efter 2. verdenskrig var Erik Petersen en af de få ingeniører i Europa, der kendte noget til dette revolutionerende arbejde takket være sit arbejde med FM på Statsradiofonien.

Efter krigen fortsatte arbejdet med FM eksperimenterne nemlig samtidig med, at Erik Petersen byggede små transportable sendere til Statsradiofonis reportere, bl.a. Gunnar »Nu« Hansen.

– Gunnar benyttede bl.a. mit anlæg med øgenavnet »Den lille Rys-sæk« til nogle af de første direkte radiotransmissioner fra Idrætsparken. Sideløbende med udviklingen af denne bærbare radio »fuskede« jeg lidt med mobil radiokommunikation til biler, og da Frederiksberg Brandvæsen var interesseret i at købe de første bilradioer, og jeg meget klart så, hvilke muligheder der lå på dette marked, udarbejdede vi et memorandum for at starte egen virksom-

En ung ingeniørs visionære ideer i 1947 er baggrund for, at Storno har kunnet præge den internationale udvikling af bærbar og mobil radiokommunikation gennem 40 år. I dette jubilæumsinterview fortæller Storno's stifter og direktør frem til 1980 – Erik Petersen – om de første pionerår hos Europa's førende producent af radiokommunikationsudstyr



hed.

Det Store Nordiske Telegrafelskab stillede lokaler til rådighed i en gammel tekstilfabrik Ved Amagerbanen, og Erik Petersen og en lille stab af håndplukkede folk gik i gang under meget primitive forhold.

– Vi startede under navnet STONORA (Store Nordiske Telegraf-Selskabs Radio-Afdeling) i 1947, men Stornora lå efter myndighedernes mening for tæt på virksomhedens Sonora, og derfor måtte vi finde et nyt navn. I 1948 blev det korte og mere fængende navn, Storno, derfor virksomhedens navn.

Erik Petersens fremsynede ideer og planer fra det berømte Storno memorandum viste sig meget hurtigt at være særdeles bæredygtige, og det lille firma fik hurtigt oparbejdet en stor og trofast kundekreds her i landet.

– Selv om det i flere år efter krigen var meget svært at skaffe komponenter til vore anlæg, og det set med nutidens øjne var noget møg, vi lavede, lærte vi hurtigt, at dette ikke skulle gå ud over vore kunder. Allerede på daværende tidspunkt blev Storno's berømte service grundlagt, og vi holdt vore kunder i »hånden«, så de var

sikre på hurtig hjælp ved funktionsfejl.

– Der herskede en helt enestående pioner-ånd blandt de 12 medarbejdere, som arbejdede hos Storno i de første år. Hvis man ikke kunne skaffe komponenter o.lign., måtte vi selv producere dem, og ingen opgave blev betragtet som umulig.

– Vi udviklede og producerede mobilradioer baseret på, hvad folk på den tid havde brug for, og nogle af vore første kunder efter Frederiksberg Brandvæsen var elværker o.lign., offentlige institutioner samt taxi-selskaber. På grund af lovgivningen var udviklingsmulighederne i de første år dog noget begrænsede, idet P&T stillede meget store krav til købernes behov, og der gik flere år, inden private fik lov at købe Stornoanlæg. Den første private kunde var en dyrlæge i Jylland.

Fra starten var det Erik Petersen's målsætning hurtigt at oparbejde en eksport, og udgangspunktet som pioner inden for FM radiosignaler i Europa var glimrende. En stor verdensomspændende radiofonistilling i Nordsjælland med deltagere fra hele verden satte gang i disse aktiviteter.

– Vi fik lejlighed til at demonstrere vore anlæg for mange udenlandske kunder, hvilket hurtigt resulterede i spændende kontakter og senere ordrer i bl.a. Norge, Sverige, Holland og Portugal.

– I Portugal oprettede vi eksempelvis et landsdækkende radiosystem for præsident Salazar, og i begyndelsen af 50'erne fik vi etableret kontakter til Egypten, hvor vi i dag – 35 år efter – stadig har den samme agent, der i alle årene har forstået at skaffe virksomheden en stærk position på dette marked.

England blev også hurtigt et af Storno's væsentlige eksportmarkeder, og en stor opsat artikel i selveste The Times var guld værd for virksomhedens fortsatte ekspansion på markedet.

– I forbindelse med salget af et system til en kommune i Sydengland, fremkom der en voldsom offentlig kritik af, at kommunen ikke havde valgt et lokalt engelsk firma fremfor en dansk konkurrent. Kommunens kvindelige borgmester blev interviewet i The Times og slog her fast, at man havde valgt Storno, fordi det var den eneste udbyder, der kunne tilbyde den sikkerhed og service ved leveringen, som kommunen havde behov for! En sådan udtalelse var af helt uvurderlig betydning ligesom Scotland Yard's store indkøb af vort udstyr.

Erik Petersen – der trak sig tilbage fra direktørposten i 1980 – kan i dag se tilbage på et enestående livsværk: Etableringen af Europa's førende radiokommunikationsvirksomhed med en årlig omsætning i nærheden af en milliard danske kroner, over 2000 medarbejdere, agenter i mere end 80 lande og datterselskaber i England, Frankrig og Vesttyskland. En verdensomspændende koncern der har præget den internationale radiokommunikation i 40 år.

Erik Petersen kan runde jubilæumsinterviewet af med at berette, at samarbejdet mellem henholdsvis Europa's og Amerika's største radiokommunikationsvirksomheder – Storno og Motorola – ikke er af nyere dato.

– Allerede i slutningen af 50'erne var jeg på besøg på den store virksomhed i USA, hvor jeg blev ualmindelig godt modtaget, erindrer Erik Petersen. Under mine samtaler fortalte jeg om et offentligt biltelefon-system, som vi havde oprettet i København, og det viste sig, at Motorola arbejdede med de samme ideer i flere byer i USA.

– Efter min hjemkomst til Danmark etablerede vi under meget stor opmærksomhed verdens første telefonsamtale fra to biler på hver sin side af Atlanten, og denne samtale blev transmitteret direkte i både dansk og amerikansk radio. En gimmick der medvirkede til at sætte fokus på biltelefonens store muligheder.

1947

Storno oprettes som en afdeling af Store Nordiske Telegrafsekskab

1948

Årlig omsætning kr. 100.000.

1949

Omsætningen når op på kr. 500.000
Den første »masseproducede« model introduceres

1950

Storno introducerer offentligt radiotelefonssystem i København

1951

Levering af Storno radiotelefon nr. 1000

1957

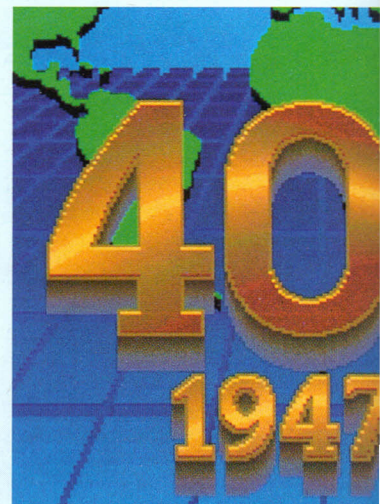
Omsætning 7 mio. kr.
Levering af station nr. 4000
Medarbejdere: 180

Omsætning
Levering
Medarbejdere
Eksport

Storno gennem 40 år



Storno's nuværende hovedsæde på Artillerivej blev taget i brug i 1971.



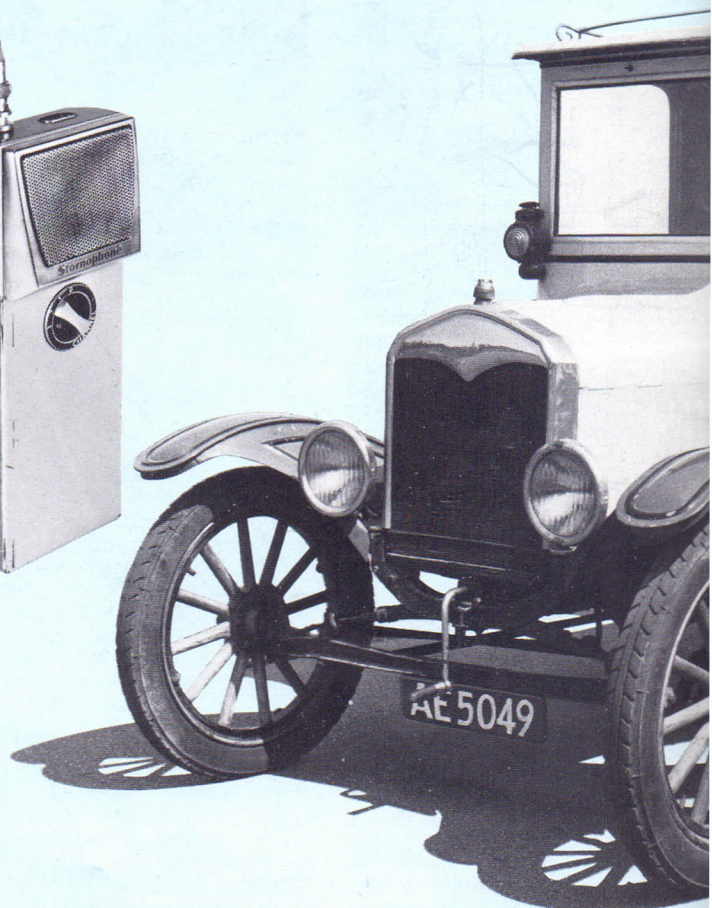
Storno blev etableret af Store Nordiske i 1947 i en tidligere lommestørklædefabrik Ved Amagerbanen.



Kong Frederik beundrer en af Storno's bærbare radioer ved et udstillingsbesøg.



Stornophone 500 – en af Storno's første store salgssucces'er.



1971

Storno S.A. i Paris oprettes

1972

Station nr. 200.000 leveres
Omsætning 250 mio. kr.
Storno officiel leverandør af 1200 stationer til de olympiske lege i München

1973

Ny Storno fabrik indvies i Flensborg, Vesttyskland
Introduktion af CQP 800

1974

Storno leverer radiotelefonudstyr til Verdensmesterskaberne i Fodbold i München

1979

Storno's omsætning passerer 700 mio. kr.
CQM 5000 introduceres

1980

Storno officiel leverandør til de Olympiske Lege i Moskva

1959

1960

1961

1963

1964

1967

1968

14 mio. kr.
station nr. 10.000
pr. 300
rdgør 2/3 af salget

»Viking« introduceres
Første europæiske radiotelefon,
der bruger transistorer

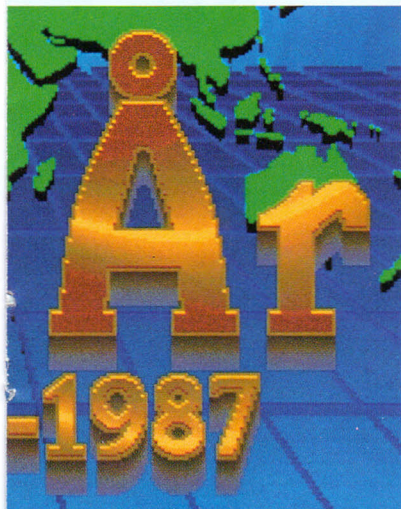
Storno opretter datterselskaber i
Vesttyskland, Sverige
og England

CQP 500 introduceres – verdens
mindste bærbare radiotelefon

Omsætning kr. 37,5 mio. kr.
Eksportsalget er 85 pct.
Medarbejdere: 800

Storno starter produktion i
Flensborg, Vesttyskland

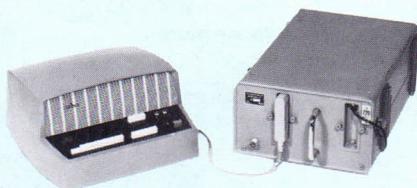
Datterselskab af GNT
Station nr. 100.000 leveres



Taxi-selskaber fik hurtigt øjnene op for radiokommunikationens fordele.



Storno fik hurtigt oparbejdet en stor eksport bl.a. til England, hvor de berømte bobby'er har brugt Storno udstyr i mange år.



Storno's produkter har altid været særdeles fleksible og lette at installere.



Københavns Sporveje var en af Storno's første store kunder i den offentlige transportsektor.



Et af de første produktionsbilleder fra Ved Amagerbanen.

1981

1982

1984

1985

1986

1987

Storno introducerer den fuldautomatiske biltelefon til NMT nettet

Introduktion af CQP 4000

Ordretilgangen overstiger 1 milliard kr.

Storno introducerer Stornophone 6000 biltelefon (2. generation NMT)
Introduktion af CQP 4000 »automatisk«
Introduktion af CQF 9000

Introduktion af Stornophone CQM 6000 til tovejs systemer
Introduktion af PRM NMT (900 MHz) biltelefon
Introduktion af Radiocom 2000 (Frankrig) biltelefon

Introduktion af Stornophone CQP 4000 MK II
Introduktion af Stornophone 6000
1. oktober Storno 40 år

Fra brandstation til Storno

Under 2. verdenskrig konfiskerede tyskerne Frederiksberg Brandvæsens udstyr. Ved krigens slutning stod man derfor uden udstyr og måtte hurtigst muligt få stabet et eller andet på benene. Det var meget vanskeligt, fordi der var mangel på alt og især tekniske dele. Der skete imidlertid det heldige, at den daværende brandchef Morten Bang fandt noget avanceret radiomateriel blandt tyskernes efterladenskaber.

Erik Petersen fra Statsradiofonien og en ung stud. polyt. Svend Falk-Larsen tilbød at bygge et anlæg til brandvæsenet, hvis de måtte få delene. Anlægget blev enestående i sin art og vakte stor opmærksomhed. Det var et radioanlæg, som bestod af en basisstation i brandvæsenets tårn og en station i den vagthavende brandinspektørs bil. Anlægget kunne tilkobles både det offentlige telefonnet og brandvæsenets eget telefonsystem.

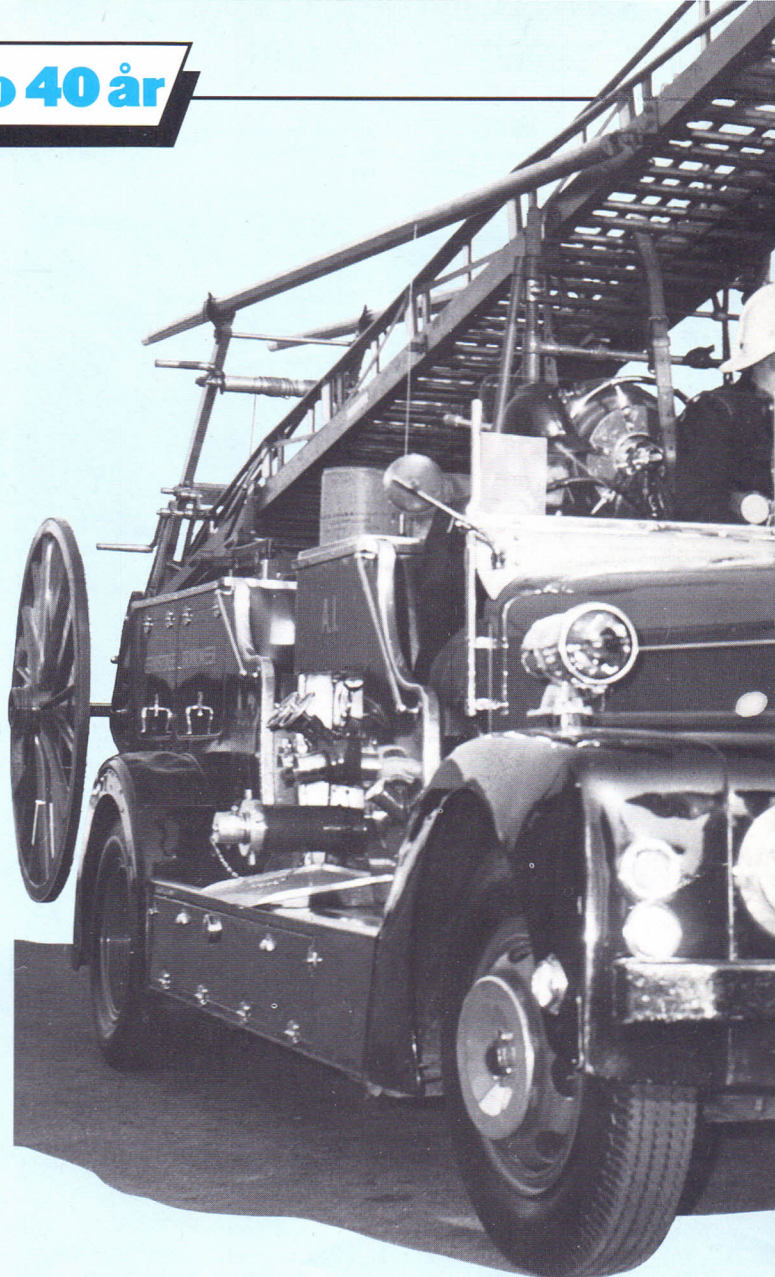
Anlæggets succes fik de to unge mænd til at drømme om egen virksomhed. Det måtte dog opgives, og i stedet gik de til Det Store Nordiske Telegraf-selskab for at få hjælp til finansiering af større produktion og udvikling. Selskabets daværende direktør Bent Suenson var interesseret og aflagde derfor Frederiksberg Brandvæsen besøg.

Den daværende brandinspektør Jørgen Jalsler demonstrerede anlægget for Suenson og siger i dag:

– Jeg talte selvfølgelig positivt om udstyret, for her havde Erik Petersen og Svend Falk-Larsen en chance for at komme videre med deres planer.

Resultatet af kontakten til telegraf-selskabet var oprettelse af Storno. Anlægget til Frederiksberg Brandvæsen er forlængst udtjent og nu udlånt til Storno's museum. Her vidner det om en svunden tid og begyndelsen til 40 års udvikling.

Frederiksberg Brandvæsen var kunde hos Erik Petersen allerede inden Storno var etableret som selvstændigt firma, og siden har brandvæsener i mange lande effektivt slukket ildebrande ved hjælp af Storno udstyr. Billedet viser stigevogn fra London brandvæsen.



Monterede biltelefoner i en garage og betjente kunden om søndagen

Tage Elm, 78 år, og pensioneret dyrlæge, var Storno's første private kunde, og han fortæller her om sin første biltelefon og samarbejdet med Storno

– Det var sjovt dengang. Jeg var den første dyrlæge, som havde en biltelefon, og den hjalp mig meget i mit arbejde. Da også de andre dyrlæger anskaffede sig telefoner, kunne vi høre, hvad hinanden sagde, fordi der var åben bølglængde, fortæller Tage Elm og fortsætter:

– Nu da vi kunne høre hinanden over telefonen, skulle nogle kolleger hele tiden ringe hjem for at fortælle om de meget vanskelige tilfælde, de havde haft. Andre gange kunne vi f.eks. høre, at kørerne fik skæld ud, fordi de var for langsomme til at tage telefonen. Vi kom tæt på hinanden.

Da Tage Elm fik biltelefon i begyndelsen af 50'erne, havde han det mobile anlæg i bilen og det stationære anlæg i hjemmet. Hans kone tog så imod opkald og gav henvendelserne videre til sin mand. På biltelefonen var også monteret et system, så bilhornet tudede, hvis han ikke svarede på telefonen.

– Det var en stor fordel i tilrettelæggelsen af arbejdet, og kunderne var tit overraskede over, at vi kunne komme så hurtigt. Til tider drejede det sig jo også om minutter for at redde dyrenes liv, fortæller Tage Elm.



Else Elm sad hjemme ved det stationære anlæg og tog imod besked til sin mand, som herefter blev ringet op på biltelefonen.





I begivenhedernes centrum og lytterne med

Siger Gunnar »Nu« Hansen om konsekvenserne af sit samarbejde med Erik Petersen på Statsradiofonien, det nuværende Danmarks Radio

I 1938 eksperimenterede Erik Petersen med radiosignaler over FM-båndet, og lige efter krigen havde han den første transportable sender færdig. Den fik Gunnar »Nu«, som på daværende tidspunkt var reporter på Statsradiofonien.

– Erik Petersen's opfindelse var revolutionerende. Hvor vi tidligere var afhængige af reportagevognen, ledninger og kæmpe udstyr, kunne vi med »Rygsækken«, som Erik Petersen's lille sender blev kaldt, bevæge os frit og transmittere direkte, siger Gunnar »Nu« Hansen og fortsætter:

– Med senderen var vi i begivenhedernes centrum og lytterne med, hvor det skete. Vi kunne gå ned på grønsværen og overvære lodtrækningen mellem Danmark og Sverige, når de spillede i Idrætsparken. Vi kunne sidde på Bagsværd Sø og følge direkte med i kaproernes anstrengelser, og vi kunne interviewe vinderne på Galopbanen »on the spot«, fortæller Gunnar »Nu« Hansen.

– Jeg husker også, da skoleskibet Danmark i 1946 vendte hjem til Danmark efter at have været i landflygtighed i Amerika under besættelsen, og vi interviewede kaptajnen på den sidste tur op gennem Øresund. Det var radiomæssigt en stor succes.

– Erik Petersen var en fremragende tekniker, som ville mere end de fleste, og netop hans lille sender gav mulighed for nye og spændende radioreportager, slutter Gunnar »Nu«.

underne



Tage Elm, den første private bruger af Storno's biltelefoner, på et af sine mange besøg som dyrlæge.

Tage Elm var meget glad for sin biltelefon. Fra at have overtaget en praksis, som var næsten kørt ned, fik han opbygget en stor praksis med to assistenter. De fik også biltelefon.

– Storno var noget andet dengang, end det er i dag, fortæller Tage Elm. Fabrikken lignede en garage, hvor der stod et par mand og monterede biltelefoner, men vi fik en meget fin service.

Betjeningen var meget personlig, om det så var søndag, kunne vi komme forbi og få hjælp, slutter Tage Elm, som tilskriver den rationelle drift, biltelefonen gav ham, som en del af årsagen til den succes, han fik med sin praksis i Lindensborg ved Roskilde Fjord.



En landskamp mod Sverige i Københavns Idrætspark, hvor Gunnar »Nu« Hansen er gået ned på banen og bringer lodtrækningen direkte i radioen via »rygsækken«. Det var aldrig set før.

Eksporten fordoblet på fem år

Storno er stærkt eksportorienteret, ca. 80% af milliard-omsætningen stammer fra salg uden for Danmark. Virksomheden har hovedsæde på Artillerivej i København, salgsafdelinger i Glostrup og datterselskaber i England, Frankrig og Vesttyskland samt agenter i 80 lande. For nylig har Storno også fået eget datterselskab i Sverige

Eksportchef Kim Hermannsen fortæller her om eksportsituationen i Europa, som er det område han dækker med undtagelse af landene Vesttyskland, England og Frankrig.

– Fra 1986 til 1987 har vi haft en vækstrate på 13%, og inden for de sidste fem år er eksporten fordoblet. Salget går virkelig godt. Især er der efterspørgsel på NMT-systemet og lukkede net. En tredjedel af vores salg er NMT-biltelefoner, og f.eks. i Østrig har vi 16% af markedet. I Schweiz starter man til efteråret et nyt NMT-lignende system, så her regner vi med vores gode nordiske erfaringer også med stor succes, fortæller Kim Hermannsen.

Kunderne er erhvervsvirksomheder, offentlige institutioner og private. I Portugal har vi godt fat. I konkurrence med andre selskaber har vi sikret os en position som markedsførende. I første halvår af 1987 er der allerede leveret kommunikationsudstyr til de portugisiske el-værker på et tocifret millionbeløb og ordrer til metroen i Lissabon til en samlet værdi af 8,5 millioner kroner.

Til metroen drejer det sig om et fuldautomatisk operatørbetjent kommunikationssystem, og til de statslige el-værker har Storno leveret et landsdækkende fuldautomatisk radiokommunikationssystem. I begge ordrer indgår et stort antal mobilanlæg af typen Stornophone 6000, som jo også her i landet er blevet en stor succes.

Spanien, som tidligere har været et lukket land for udenlandske virksomheder på grund af strenge toldregler, er nu også ved at blive et godt marked. Toldrestriktionerne er blevet lempet efter landets indtræden i EF.

– I Østlandene ser vi også positive tendenser – især til transportsektoren, og også til politiet i Jugoslavien leverer vi meget udstyr, ligesom de offentlige institu-

tioner i Bulgarien og Sovjet aftager mange af vores produkter. Alene inden for mit område i Europa regner vi med at sælge for over 200 millioner kroner i år, slutter Kim Hermannsen.

DEN PERSONLIGE KONTAKT ER VIGTIG

Gerald Achilles er salgsdirektør for vores internationale salgsafdeling omfattende Mellemøsten, Fjernøsten og Afrika, hvor især Saudi-Arabien, Kuwait, Ægypten, Nordafrika og Tyrkiet er gode markeder for Storno.

– Østen er et stort, men svingende marked. I perioder bliver der investeret en del i højteknologisk kommunikationsudstyr, til andre tider er investeringer mindre. Markedet er også licitationsmarked. Det betyder, at de ordrer vi får, får vi i skarp konkurrence med andre, fortæller Gerald Achilles og fortsætter:

– I Østen og Afrika er landenes eget telefonnet ikke særlig udbygget, og derfor har de brug for vores systemer i områder, hvor man ellers ikke når ud. F.eks. har vi lige underskrevet kontrakt med tre algeriske provinsadministrationer om levering af fuldautomatiske radiosystemer til 20 millioner kroner.

– Algeriets formål med anskaffelse af radiosystemerne er at effektivisere kommunikationen mellem provinsregeringens hovedsæde og provinsens kommuner. Provinserne Tizi-Ouzou, Bouira og M'Sila er beliggende i den nordøstlige del af Algeriet og har gennemsnitlig 50 kommuner hver.

Leverancerne omfatter ca. 300 radioanlæg med kontroludstyr af såvel faste, mobile og bærbare enheder, og der ventes flere leverancer af betydning i fremtiden.

– En af grundene til vores succes i lande, som ellers er meget forskellige fra vores, er, ud-



Storno skaber kontakt over alt.

over selvfølgelig de gode produkter, at kunden ikke lades i stikken efter et køb. Vi er der, hvis kunden har problemer, og vi løser dem. Den personlige kontakt og tillid til firmaet er meget vigtig for de markeder. En person træf-

fer heller ikke afgørelserne, mange instanser skal give tilsagn, før en ordre bliver effektueret, siger Gerald Achilles.

I Mellemøsten og Afrika er landenes eget telefonnet ikke særlig udbygget, og derfor har man brug for Storno's radiokommunikationssystemer.





STORE MULIGHEDER I KINA

Kina har et stort behov for radiokommunikationsudstyr, og Storno har flere gange forsøgt at præsentere sit produktprogram, men det er først inden for de sidste par år, at Kina har åbnet op for køb af denne slags udstyr. Kineserne har således skrevet kontrakt med Storno om levering af to fuldautomatiske systemer. Et til Peking's Marxistiske Institut og et til provinsen Innermongoliet. Innermongoliet er valgt som forsøgsprovins for kommunikationsudstyr, herunder prøvekørsel af Storno udstyret.

– Hvis forsøget falder heldigt ud, skal vi levere lignende systemer til andre provinser, fortæller Preben Svendsen, som er eksportchef for områderne Hong Kong, Kina og Indonesien.

Hong Kong har også nylig købt kommunikationsudstyr – et lukket mobiltelefonssystem til containerhavnen i Hong Kong. Havnen er verdens næststørste, og al lastning og losning foregår fra et radiokontrolcenter, som styrer de forskellige containerkrangrupper.

– Havnen er ufattelig stor, siger Preben Svendsen. Hver bevægelse er nøje planlagt, og arbejdet er organiseret som på et skakbræt. Millionordren til Hong Kong vil få antallet af Storno mobile og bærbare anlæg op på over 300 enheder.



ORDRER TIL ENGLAND FOR 36 MILLIONER

Elektricitetselskabet i London har købt et automatisk radiosystem og et stort antal danske radiotelefoner som første etape af en udvidelse og forbedring af radiokommunikationen i London.

Kort tid efter leverede Storno igen til England – denne gang til London's bobby'er, Metropolitan Police. Ordren er et stort antal Stornophone 6000 – en videreudvikling af Storno's fuldautomatiske biltelefon til NMT-nettet. De mobile anlæg skal sikre det berømte engelske politikorps en effektiv radiokommunikation og bliver installeret i politiets biler og motorcykler.

Metropolitan Police har været kunde hos Storno siden 1965.

Både elektricitetselskabet og Metropolitan Police er »gamle« kunder hos Storno. Politiet har været kunde siden 1965, og elektricitetselskabets tidligere system blev også leveret af Storno. Det var i 1969.

STORNO SIKRER MEDALJE I TYRKIET

I overværelse af vicepræsidenten og andre medlemmer af det tyrkiske parlament samt under tilstedeværelse af pressen fik Storno i januar 1987 overrakt en medalje for veludført arbejde.

Storno har leveret et radiokommunikationssystem på 100 bærbare og 20 mobile enheder til otte museer i Istanbul. Ordren blev forhandlet med Nationalmuseet i Istanbul, som ved at anskaffe sig radiotelefonerne vil sikre de kostbare museumsgenstande og samtidig give ledelsen mulighed for at kommunikere museerne imellem.

Medaljen blev overrakt til Burkhard Lustig, eksportchef for vor internationale salgsafdeling, som bl.a. dækker det nære Østen. Med den anerkendelse er der åbnet op for flere leverancer til Tyrkiet, og der forhandles om videreudbyggelse af systemet.



Storno har leveret kommunikationsudstyr til 8 museer i Istanbul for at sikre de meget kostbare museumsgenstande.

ORDRE TIL FRANKRIG FOR TOCIFRET MILLIONBELØB

Metroen i Lyon har for øjeblikket tre linier, men skal nu udbygges med en fjernstyret linie, som hverken har billetekspedition eller fører til at styre toget og holde øje med, at passagererne kommer rigtigt ind og ud. For at transporten kan ske på betryggende vis, er der hos Storno bestilt kommunikationsudstyr for et tocifret millionbeløb.

Kommunikationsudstyret består af to dele – et samtaleanlæg og et serviceanlæg. Samtaleanlægget er kontrolcentrets kontakt med passagererne og omvendt. Hvis passagererne skal have en besked, sker det fra kontrolcentret over samtaleanlægget, og hvis passagererne f.eks. har brug for tilkaldt hjælp, kan kontrolcentret kontaktes over anlægget.

Servicesystemet omfatter ikke kun den nye metrolinie, men hele metronettet i Lyon og består af bærbare radioer til servicefolkene. Med servicesystemet er der hele tiden kontakt mellem servicefolk og kontrolcentret og servicefolkene imellem. Reparører og montører kan således hele tiden dirigeres derhen, hvor der er brug for dem.

Storno var ude i hård konkurrence om projektet. Især var der stærk konkurrence fra et fransk selskab, og først i elvte time besluttede man sig for Storno som leverandør.

KORT FORTALT

NORDKAP TUR-RETUR PÅ NY REKORDTID

Brødrene Niels og Jørgen Hove fra Gilleleje satte ny verdensrekord, da de på 95 timer kørte fra København til Nordkap og retur – i alt 5.201 kilometer

– Det var en hård tur med spejlglatte veje, hård frost og fygende snestorme. Men vi havde forberedt os grundigt på turen, og det lykkedes os da også at slå den nuværende verdensrekord på distancen med hele tyve timer.

Det siger bådebygger Niels Hove, netop ankommet til Københavns Rådhusplads sammen med sin bror Jørgen i en toptrimmet Nissan King Cab efter 95 timers strabadser på turen fra den danske hovedstad til Nordkap og retur.

– En fantastisk oplevelse, supplerer Jørgen Hove. Hjulene rullede konstant, og via en af Storno's 6000 NMT biltelefoner kunne vi løbende indhente oplysninger om vejr, færgetider, vejforhold, således at vi kunne forberede os på besværligheder længere fremme på ruten. Men derudover holdt vi – over biltelefonen – familierne hjemme i Gilleleje orienteret om, hvordan turen forløb.

De to brødre blev tirsdag formiddag sendt afsted fra Rådhuspladsen i København af en motorcykelpatrulje fra Københavns Politi, som stemplede de officielle papirer på rekordforsøget, og også da rekordkørerne returnerede til Rådhuspladsen, stod Københavns Færdselspoliti parat til at stemple papirerne.



Fra en råstærk Nissan King Cab udstyret med Storno's avancerede biltelefon Storno 6000 holdt Niels og Jørgen Hove sig orienteret om problemer længere fremme på ruten, da de sammen satte ny verdensrekord på 5.201 kilometer på turen fra København til Nordkap og retur – en distance, som de tilbage på 95 timer, nøjagtig tyve timer hurtigere end den hidtidige rekord.

– Men derudover fik vi stempel på posthuset i Nordkap, så nu venter vi bare på, at vores nye verdensrekord bliver registreret i Guinness Book of Records, fortsætter Niels og tilføjer, at de sidste otte kilometer ud til turistkontoret på Nordkap nær var forblevet som en plan på papiret.

– Der var en så forrygende snestorm, at vi af det lokale politi fik forbud mod at løbe på ski ud til Kap'et. Derfor hyrede vi en mand med en sne-scooter til at bringe os helt frem til øen – Magerøya, hvor vi fik postet breve til familie og venner – jeg sad på scooterens bagsæde, mens Jørgen blev trukket bagefter på en slæde, slutter Niels Hove.

RADIOTELEFONER – TIL KØRETEKNISKE ANLÆG

Radiotelefoner fra Storno sikrer en bedre undervisning, en øget sikkerhed og en mere rationel afvikling af køretekniske kurser

– Uden mulighed for at dirigere kursisterne gennem radiotelefonerne ville vi ikke være i stand til på professionel vis at »guide« nær så mange bilister gennem vore kurser. Men samtidig ville bilisternes udbytte af kurserne formentlig blive reduceret væsentligt, fordi de på banen er overladt til sig selv – instruktørerne kan tale til dem, men bilisterne kan ikke tale med instruktørerne.

Det er instruktør på Køreteknisk Anlæg på Jyllands Ringen, Bjarne Østergaard, der på basis af over 12 års erfaring som instruktør på Jyllands Ringen's Køretekniske Anlæg sætter fokus på brugen af radiotelefoner på dette felt.

– Alt i alt har vi 42 bærbare Stornoanlæg til brug i det daglige arbejde. En del af dem er mere end 20 år gamle, mens resten er nye anlæg – de såkaldte Stornophone 4000, som vi gennem de seneste år har suppleret op med, fortsætter Bjarne Østergaard og tilføjer, at man i løbet af et år når at gennemføre kurser for næsten 4.000 bilister, og han pointerer, at både øvede og vordende bilister træner på anlægget.

Banen er 1.475 meter lang, og ud over diverse katastrofemanøvrer med slalom, bremse- og undvigeprov på tør vej, omfatter kurset tillige en tur på glatbane.

Bjarne Østergaard forventer i øvrigt i de kommende år en kraftig udbygning af landets køretekniske anlæg.

– Fra 1990 bliver kurset på et køreteknisk anlæg obligatorisk for alle vordende bilister, og vi må anse det for sandsynligt, at vi til den tid skal have kapacitet til at køre godt 10.000 bilister gennem dette kursus på Jyllands Ringen. Samtidig må det forudses, at de nuværende 13 køretekniske anlæg i Danmark bliver til 30, så vi står umiddelbart foran en kraftig udvidelse.

LANDSDÆKKENDE RADIOSYSTEM TIL FRAGTCENTRALERNE

Ca. 600 fragtbiler er nu koblet på fragtcentralernes landsdækkende radiosystem, der siden 1983 er opbygget i samarbejde med Storno

Store økonomiske gevinster, en mere rationel håndtering af godset, bedre og hurtigere service over for fragtkunderne, samt en styrket sikkerhed for de enkelte fragtafførere, der nu aldrig er alene på vejene i Danmark. Det er nogle af de fordele, som landets fragtcentraler kan notere sig, efter at de sidste brikker er faldet på plads i et landsdækkende

de radiosystem, som centralerne sammen med Storno A/S siden 1983 har opbygget.

– Radiosystemet, der er etableret som et lukket system omkring Stornophone 5000, dækker nu seksten af landets fragtmændscentraler fra Frederikshavn til København, og næsten 600 fragtbiler er koblet på systemet, siger salgschef Tom Bungaard fra Storno A/S og tilføjer, at det landsdækkende radionet er opbygget siden sommeren 1983.

– Vi startede hos et par fremsynede vognmænd i Herning og Kolding, og trods stor skepsis omkring systemets effektivitet i den indledende etableringsfase er enigheden i dag slående. Ingen af de tilknyttede vognmænd kan i dag undvære den hurtige og direkte kontaktmulighed til de enkelte fragtvogne – alle er enige om, at det har været en fornuftig investering.

Blandt pioniererne i opbygningsarbejdet var direktør Poul Erik Skov fra vognmandsfirmaet Brdr. Skov Autotransport A/S. Han fortsætter:

– Takket være radiosystemet kan vi nu gennemføre en bedre og mere rationel tilrettelæggelse af arbejdet, samtidig med at vi har været i stand til at forbedre vor kundeservice. Således kan vi nu helt præcis besvare kundernes forespørgsler om, hvornår en transport vil være fremme, ligesom vi nu har mulighed for hurtigere at dirigere en vogn frem til kunder, der har en hastetransport.

– Men dertil kommer en ganske betragtelig økonomisk besparelse i form af sparede kilometer på vore vogne, der typisk kører tre til fire kilometer på en liter dieselloolie, fortsætter Poul Erik Skov og pointerer, at samarbejdet mellem vognmænd og fragtcentraler omkring dette projekt har været med til at styrke sammenholdet, vognmændene imellem.



16 af landets fragtcentraler og mere end 600 fragtbiler er nu tilsluttet vognmændenes landsdækkende radiosystem fra Storno A/S. På billedet ses direktør Poul Erik Skov fra Herning – en af pioniererne i opbygningen af det omfattende system.

BEDRE SERVICE TIL KUNDERNE MED BILTELEFONER

Hede Nielsen A/S har nu også udstyret sine person- og varevogne med biltelefoner og har dermed yderligere forbedret servicen for kunderne

– Med biltelefoner kan vi både få mere effektive arbejds gange og bedre service til kunderne. Hvis en kunde f.eks. pludselig har brug for besøg af enten en konsulent eller montør, kan der ringes direkte til vedkommende på biltelefonen. Ligeledes kan arbejdsdagen forløbe mere rationelt, hvis vi al-

lesammen hele tiden kan komme i kontakt med hinanden. F.eks. har vi fået reduceret antallet af spildte kørselskilometer, fortæller direktør Børge Bjørklund, Hede Nielsen A/S, som har købt 60 biltelefoner fra Storno A/S. Hede Nielsen A/S sælger tekniske og medicinske gasser til henholdsvis industrien og hospitaler. F.eks. leverer virksomheden medicinsk oxygen til hospitaler – den ilt patienterne får, når de under en operation er i nærkøse. Desuden producerer og sælger Hede Nielsen også svejse- og skæreteknisk udstyr, bl.a. en svejserobot, som både nationalt og internationalt har været en stor succes.

– Når valget faldt på Storno's biltelefoner, Storno 6000, er det både, fordi vi har gode erfaringer med dem, og fordi vi vurderer Storno's biltelefoner som de bedste til vores behov. Vi har tidligere indkøbt biltelefoner til alle vore lastvogne. Med dem kunne vi mærke en højere grad af fleksibilitet og større sikkerhed for vore chauffører, så derfor besluttede vi også at udstyre vore person- og varevogne med telefoner, siger Børge Bjørklund.



Hede Nielsen A/S i Horsens har lige indkøbt 60 biltelefoner, Storno 6000, til sine person- og varevogne. I forvejen er virksomhedens lastvogne udstyret med biltelefoner.

FLOT MODTAGELSE AF VERDENSNYHEDER PÅ HERNING-MESSEN

Herning-Messen har gennem årene positioneret sig som en af de absolut største og mest væsentlige danske industrimesser, og med mere end 100.000 besøgende på årets messe kan arrangørerne notere sig en ny publikumsrekord, samtidig med at udstillerne kan konstatere fortsat stigende salg på messen i forhold til tidligere år.

– Messen var vor hidtil bedste – også bedre end i 1985, hvor vi satte rekord, fastslår salgschef Steen Rytter. I løbet af messedagene solgte vi for godt 1,7 mio. kr., og interessen for vor stand med hele tre verdensnyheder var endog meget stor. Der er således næppe tvivl om, at der ligger et omfattende efterfølgende salg, som kan relateres direkte til præsentationen på Herning-Messen.



Storno kunne blandt andet kunne konstatere en kolossal interesse for den nyudviklede NMT biltelefon til 900 MHz-båndet, ligesom der var rift om at få præsenteret selskabets digitaltelefonsvare med display, der kan oplagre og præsentere 8 forskellige telefonnumre.

DIREKTE KONTAKT TIL SERVICECENTRE OVER HELE VERDEN

Brødrene Vestergaard A/S – en af landets førende importører af højteknologiske værktøjsmaskiner fra bl.a. Japan og Vesttyskland – har i de seneste år kunnet mærke dansk industri's stærkt stigende interesse for at investere i den moderne produktionsteknologi.

– Dansk industri har ellers været noget tilbageholdende med investeringer på dette marked, fortæller salgschef Poul Brandstrup fra Brødrene Vestergaard A/S, men for at bevare konkurrenceevnen har stadig flere virksomheder indset nødvendigheden i at købe avancerede computerstyrede værktøjsmaskiner, og det betyder nu, at Danmark procentuelt er langt foran lande som Norge og Sverige på dette område.

– Fælles for den ny generation af værktøjsmaskiner er, at de styres ved hjælp af en computer, og det kræver dels en grundig oplæring af de medarbejdere, der skal betjene maskinerne, dels en effektiv og hurtig service for at vore kunder konstant kan holde den planlagte produktion.

– Vi lægger derfor vægt på, at vore teknikere er bredt uddannede værktøjsmagere med en speciel viden om hydraulik og elektronik. Alligevel kan de naturligvis komme ud for problemer, som de ikke selv umiddelbart kan løse, og derfor har vi udstyret dem med bærbare Storno NMT-biltelefoner, så de lige ved siden af maskinens skærm kan komme i direkte kontakt med producenternes tekniske eksperter i Europa eller Japan og dermed løse problemet på stedet ved hjælp af telefonen, slutter Poul Brandstrup.



Brødrene Vestergaard A/S' teknikere kan via en NMT-biltelefon komme i direkte forbindelse med servicecentre over hele verden og dermed yde en hurtig og effektiv service på virksomhedens avancerede computerstyrede værktøjsmaskiner.

RADIOKOMMUNIKATION SIKRER DEN DAGLIGE ELFORSYNING

I mere end 33 år har radiokommunikation været et væsentligt stykke værktøj i det daglige arbejde, og efter at Haderslev og Omegns Elforsyning for nylig har investeret i et nyt avanceret radiokommunikationssystem fra Storno, er dette værktøj blevet endnu mere effektivt.

– Vort gamle radioudstyr var ikke længere tidssvarende, og vi valgte derfor en total ud-

skiftning af vort radiokommunikationsudstyr for ca. 4 måneder siden, fortæller ingeniør Leif Juul Jørgensen fra Haderslev og Omegns Elforsyning. Med det nye system har vi fået en 100% dækning i vort forsyningsområde.

– Tidligere kneb det med dækning i den nordlige del af vort forsyningsområde samt langs de store kyststrækninger. Ved etablering af 3 hovedstationer med antennepositioner i henholdsvis 82, 87 og 115 meters højde har vi løst dette problem.

– Vi har udstyret 33 vogne med mobile anlæg. Endvidere har vi indkøbt 6 bærbare anlæg samt 5 personsøgere, der kan kaldes via mobilt anlæg. Det avancerede radioanlæg sikrer radiokommunikation mellem vogne og hovedkontor mellem de enkelte vogne og bærbare anlæg samt mellem bærbare anlæg og hovedkontor.

SIKKER RADIOKOMMUNIKATION FOR RØG OG KEMIDYKKERE

I takt med det stigende antal transporter med farlige stoffer og den dermed forøgede risiko for uheld, samt erfaringerne fra flere meget alvorlige ulykker i udlandet har brandvæsenerne her i Danmark fået flere nye opgaver, som stiller særlige krav til udstyr og beskyttelse.

For at tilfredsstille behovet for mere effektive beskyttelsesdragter til røg- og kemidykkere har Trelleborg Gummi A/S udviklet en ny generation af beskyttelsesdragter i flere lag med ventilationssystem.

Storno har leveret det effektive radiokommunikationssystem, der sidder inde i beskyttelsesdragten. Derved har man fjernet en eventuel gnistrisiko samt undgået, at radioforbindelsen kan blive ødelagt af ætsende dampe og væsker. Udstyret er samlet i en vest, der tages på under dragten, og består af en skadestedsradio, en øresnegl, en strubemikrofon samt en tast, der kan betjenes gennem dragten.

Brugeren kan være i konstant radioforbindelse med både indsatsleder og kolleger. På tasteboksens forside sidder en tasteknap, og tillige findes en omskifter, som kan benyttes, hvis arbejdets art kræver »hands-free« operation. Med dette system har brugeren hænderne frie til arbejdet, og talen går klart og tydeligt igennem fra strubemikrofonen.

HURTIGERE SERVICE

Olieselskabet Danmark med 250 ansatte og 80 tankvogne har købt 60 biltelefoner fra Storno A/S. Hermed er samtlige tankvogne og personvogne udstyret med biltelefoner. Tankvognene kører med olie til landbrug og villakunder, og servicevognene tager sig af reparationer på f.eks. oliiefyr.

– Vi har biltelefoner i samtlige af vore vogne dels for at forbedre servicen over for kunderne og dels for at effektivisere vores arbejds-gang. Hvis nu f.eks. en tankvogn er ude for at fylde olie på hos en kunde, og naboen ringer og også har brug for olie, så kan vi klare den opgave med det samme. Kunderne får hurtigere betjening, og vi sparer kilometer, fortæller kørselschef T.H. Korsgaard fra Olieselskabet Danmark.

Når olieselskabet valgte Storno's biltelefoner, var det på grund af deres gode erfaringer med dem, og fordi de kunne leveres hurtigt.

Storno

Midtager 20, 2605 Brøndby
Tlf. 02 45 55 44

Storno Aktuelt
14. Årgang

Redaktion:

Tom G. Bungaard, Storno
Peter Bramsen, Storno
Ejnar Schlesch-Jensen, Torben Busekist PR
Nina Fauerholdt, Torben Busekist PR

Layout + tryk:

Bonde's Bogtryk/Offset A/S

Oplag:

17.000 stk.

