Edward Blom om företag som inte vill växa.

Företagshistoria

MÄNNISKORNA, HÄNDELSERNA & PRYLARNA

NR 1
PRIS 69 KR
2015

SVENSKA *företagsöden* I RYSSLAND

Banan-BOOMEN

Så kom den populära frukten till Sverige.

DEN BORTGLÖMDE *direktören*

TEMA:

DATORER & *It*

Ettor och nollor genom historien.

MANNEN BAKOM *kameran*

Missa inte!
KLASSISK REKLAMAFFISCH SOM UTVIK

DESSUTOM: FÖRSÄKRINGSVÄRLDEN I GUNGNING • BARNÄNGENS TVÅL • BRANDKONTORET

INTERPRESS 7588-01
7 388758 805904
RETURVECKA v 19

Gå med i Centrum för Näringslivshistorias vänförening!

Ett medlemskap stöttar bevarandet av näringslivets historia och medlemmarna ges möjlighet att uppleva företagshistoriskt intressanta miljöer, bekanta sig med unikt arkivmaterial och träffa en och annan näringslivsprofil av idag. Och inte minst – att under trevliga former träffa andra med samma intresse för företagshistoria.

Medlemskapet kostar 280 kr/år och då ingår även en prenumeration på tidskriften Företagshistoria.

Läs mer på naringslivshistoria.se/vanforeningen.

SÄLLSKAPET NÄRINGSLIVSHISTORIENS VÄNNER

Företagshistoria

Chefredaktör Sara Johansson
Ansvarig utgivare Alexander Husebye
Bildredaktör Margarita Feldman

MEDVERKANDE
Henrik Svidén, Gustav Sjöblom, Krister Hillerud, Anders Houltz, Katarina Danielsson, Mats Karlsson, Anders Carlsson, Stellan Björk, Mats Wickman, Anders Lif, Martin Kragh, Mikael Lönnborg, Jöns Posse, Börje Isakson, Edward Blom, Per Dahl, Jenny Stendahl och Gustav Svensson.

Korrektur Ståhlberg & Kapla
Art Direction Johan M Sandell
Produktion Some Guys
Tryckeri Dixa, Solna

PRENUMERATION
Företagshistoria utkommer med 4 nr/år
foretagshistoria.prenservice.se
c/o Titeldata
112 86 Stockholm
Kod: 332 1002

KONTAKT & ANNONSER
redaktionen@foretagshistoria.se
08-634 99 56
www.foretagshistoria.se

UTGIVARE
Centrum för Näringslivshistoria
Grindstuvägen 48-50
167 33 Bromma

Reception 08-634 99 00
Fax 08-634 99 35
Epost info@naringslivshistoria.se

Omslagsfoto Manne Hedlund på Banan-Kompaniets lager. Bild från Banan-Kompaniet.
Bildbehandling Martin Eriksson

ISSN 2001-7936

CENTRUM FÖR NÄRINGSLIVSHISTORIA

Ny teknik skrämmer OCH LOCKAR

LEDARE

VI LEVER I EN TID där ny teknik ständigt sköljer över oss. Nya prylar, nya program och nya plattformar för sociala medier dyker upp innan många hunnit få grepp om de gamla. Det känns också som att teknikutvecklingen gör att glappet mellan generationerna blir större - för barn idag är till exempel swipetekniken helt självklar, medan det för den äldre generationen kan vara ganska förvirrande när det händer saker utan att man tryckt på någon knapp... Men frågan är om inte ny teknik alltid har tett sig lika förvirrande. När Matematikmaskinnämndens stordator *Besk* stod klar 1953, var det få som hade privilegiet, och kunskapen, att hantera den. Idag består teknikutveckling i mångt och mycket av att göra själva handhavandet så användarvänligt som möjligt, att göra det som tidigare krävt specialistkunskaper så logiskt att vi närmast instinktivt ska förstå hur det fungerar. I det här numret av Företagshistoria berättar vi den svenska it-historien ur några olika perspektiv. Bland annat skriver *Krister Hillerud* om hur Ericsson tidigt presenterade läsplattan, men sedan ändå förlorade den utvecklingskampen.

Författaren *Anders Lif* har skrivit en artikel om sitt arbete med den nya boken *Direktörernas direktör* som handlar om industrimannen *Sigfrid Edström*. Under arbetet med boken upptäckte han sidor hos denne närmast bortglömde näringslivsprofil och internationellt kände idrottsledare som han nog helst inte velat veta. Tiden tenderar ju att göra så - vissa saker förstärks medan andra saker faller i glömska.

I årets första nummer bjuder vi också på historien om hur bananerna kom till Sverige. Den böjda läckerheten gjorde entré i svenskarnas medvetanden redan 1909 då *"banankungen" Carl Matthiessen* började importen. Det blir också ett stycke dramatisk försäkringshistoria. Och såklart mycket, mycket mer.

Sara Johansson
Chefredaktör

FOTO: JOHAN STRINDBERG

Lär dig mer om näringslivets historia!

På skolwebben.org har vi samlat texter, bilder och filmer som berättar näringslivets historia. Materialet berör flera olika ämnen och passar för undervisning på gymnasiet och grundskolans senare år.

Innehåll

FÖRETAGSHISTORIA

6
NOTERAT

8
ETTOR & NOLLOR

12
FRÅN PRODUKTER TILL TJÄNSTER

16
ERICSSON BANADE VÄG FÖR PADDAN

19
KRÖNIKA: ANDERS HOULTZ

20
PROFILEN: VICTOR HASSELBLAD

24
ÖGONBLICKET: 4 FEB 1986

26
PRYLEN: BARNÄNGEN TVÅL

28
BANANBOOMEN

32
BRANDKONTORET

36
DEN BORTGLÖMDE DIREKTÖREN

40
SVENSKA FÖRETAGSÖDEN I RYSSLAND

45
NÖDEN ÄR UPPFINNINGARNAS MODER

47
FÖRSÄKRINGSVÄRLDEN I GUNGNING

52
RECENSERAT

54
UR ARKIVET

55
KRÖNIKA: EDWARD BLOM

noterat

Ny tidning OM KVINNOHISTORIA

Den 6 augusti lanseras Sveriges första tidskrift om kvinnohistoria - *Historiskan*. Bakom satsningen står *LRF Media*, och idén kom från Facebooksidan *Historiskan* som drivs av *Eva Bonde* och *Jennie Lindholm* sedan ett år tillbaka. Företagshistoria önskar såklart lycka till med satsningen!

80-TALET ÄR TILLBAKA I MÖLNDAL

Dunkande musik, stickade mohairtröjor, synthare, datorspel, mordet på Olof Palme... I utställningen *80-tal* som just nu pågår på *Mölndals stadsmuseum* skildras en tid av starka kontraster. Besökarna får förundras över årtiondet som var hoppfullt och hotfullt på en och samma gång. Svarta tidningsrubriker blandades med glammiga kändisposters, sorg med glädje. Högt och lågt, fluffigt och kantigt. *Utställningen pågår fram till den 4 oktober.*

Loa Falkman I VÄRLDENS LÄNGSTA *reklamsåpa*

Ingen har väl undgått att *världens längsta reklamsåpa* (inskriven i Guinness rekordbok) har fått en ny huvudkaraktär. *Hans Mosesson* har lämnat rollen som *ICA-Stig* efter 13 år. I stället är det sångaren och skådespelaren *Loa Falkman* som ska lotsa gänget på *ICA* vidare. Reklamsåpan belönades under de tre första åren med reklambranschens pris *"Guldägget"*.

BILD ICA GRUPPEN

ETT SEKEL MED *Arla*

Varje morgon börjar två miljoner svenskar sin dag med Arlas produkter på frukostbordet. I år firar mjölkproducenten *Arla 100 år*. Måndagen den 26 april 1915 konstituerades nämligen *Lantmännens mjölkförsäljningsförening u.p.a.* (i dagligt tal kallat *Mjölkcentralen*) på *hotell Kronprinsen* i Stockholm. 1975 byttes namnet så till *Arla* och Arlakon blev den nya symbolen.

SKANDIA *160 år!*

I år är det 160 år sedan försäkringsbolaget *Skandia* startades. 1855 fick bolaget tillstånd att bedriva brand- och livförsäkringsverksamhet. Under 1900-talet utvecklades Skandia till ett stort internationellt försäkringsbolag. Koncernen bildades under 1960-talet då fem försäkringsgrupper gick samman och tillsammans bildade Nordens största försäkringskoncern.

NU ÖPPNAS BILDARKIVET PÅ *Aftonbladet*

Nästan 6 miljoner bilder finns samlade i *Aftonbladets bildarkiv*. Efter ett omfattande arbete med digitalisering öppnas det nu för läsarna, men man måste vara *Plus-medlem* för att få tillgång till det arkivet. Arbetet med att digitalisera Aftonbladets bildarkiv började i och med flytten från *Globen*, då de nya lokalerna i *Kungsbrohuset* helt enkelt inte hade plats för bildarkivet. Alla bilder digitaliseras dock inte. När jobbet är klart kommer ca 1,5-2 miljoner bilder från det historiska arkivet finnas sökbara i det digitala bildarkivet.

FOTO KJELL B PERSSON

HALLÅ DÄR!

STAFFAN *Thorsell*

VARS BOK *WARSZAWASVENSKARNA* VI SKREV OM I FÖRRA NUMRET.

Hur har boken tagits emot?

Med stort och vänligt intresse inte minst från den överraskande stora grupp av svenskar som har egna band till Polen och till Warszawasvenskarna och deras företag. Mest av allt gladde jag mig över Ola Larsmos recension i Dagens Nyheter som inleddes med orden ”En fantastisk historia...”

Varför blev det just de svenska direktörerna i Polen som fångade ditt intresse?

Jag stötte på dem gång på gång när jag arbetade med andra böcker. De levde med nazismens ondska ända in på kroppen när tyskarna kidnappade deras medarbetare och tvingade dem att arbeta åt den tyska krigsindustrin. De arbetade för att hjälpa sina medarbetare och ta tillvara sina företags intressen samtidigt som de mötte både Stalins och Hitlers ondska. Jag ville veta mer om hur de och deras företag mött de utmaningarna.

Har boken gett några nya uppslag?

Jag har fått kontakt med en rad personer som kan berätta vad som hände sedan med några av bokens huvudpersoner. Jag ska försöka hitta en lämplig form för att berätta en fortsättning på historien och skriva om hur det gick för några av de viktigaste personerna.

Ettor & NOLLOR

– SUCCÉER OCH MISSLYCKANDEN I SVENSK IT-HISTORIA

TEXT **HENRIK SVIDÉN**

Höger. *Stordator från Datasaab hos Stålgrossistens datacentral, 1972. Ur Tibnor AB:s arkiv hos Centrum för Näringslivshistoria.*

DATORER & IT. ***Den svenska it-branschen associeras ofta med bubblan på 90-talet. Men branschens historia börjar såklart långt tidigare – och utvecklingen fortsätter alltjämt med nya succéföretag.***

Detta är inte historien om *Ericsson*, utan den om det myller av datorföretag, konsulter och mjukvaruleverantörer som startats av kända och okända entreprenörer sedan 50-talet. Embryot till en it-bransch finner vi på en nystartad statlig myndighet, *Matematikmaskinnämnden*, som under det kalla krigets första år tillverkade en egen dator. År 1953 var den klar, stordatorn *Besk* som användes flitigt av *Försvarets radioanstalt, FRA*, för att knäcka sovjetiska koder, men även för civila ändamål som väderprognoser.

– Allt var samlat på Drottninggatan 95 A i Stockholm. FRA satt på nätterna och krypterade, vädergubbarna satte på dagarna och jobbade, men ibland kom även *Saab* dit och räknade. Efter ett tag insåg Saab att de måste ha en egen maskin, berättar *Pär Rittsel*, som är en av Sveriges mest erfarna it-journalister och som skrivit ett antal spalt-meter it-historia.

År 1954 tecknade Saab ett avtal med Matematikmaskinnämnden om att bygga en kopia av Besk som när den var klar 1957 kallades *Sara (Saabs Räkneautomat)*. Saab kan därmed med visst fog kallas för Sveriges första it-företag även om begreppet it, informationsteknik, förstås etablerades långt senare, under it-boomen på 90-talet. Sara, som fyllde en maskinhall på flera hundra kvadratmeter, användes vid utvecklingen av flygplanet *Viggen* och byggde på elektronrör. Några år senare stod också transistordatorn *Datasaab D2* klar, och den vägde ”bara” 200 kilo. Under två decennier tillverkade Datasaab flera stor- och minidatorer som blev en sidogren till flygplanstillverkningen och vars utvecklings- och tillverkningskostnader i praktiken finansierades av flygverksamheten.

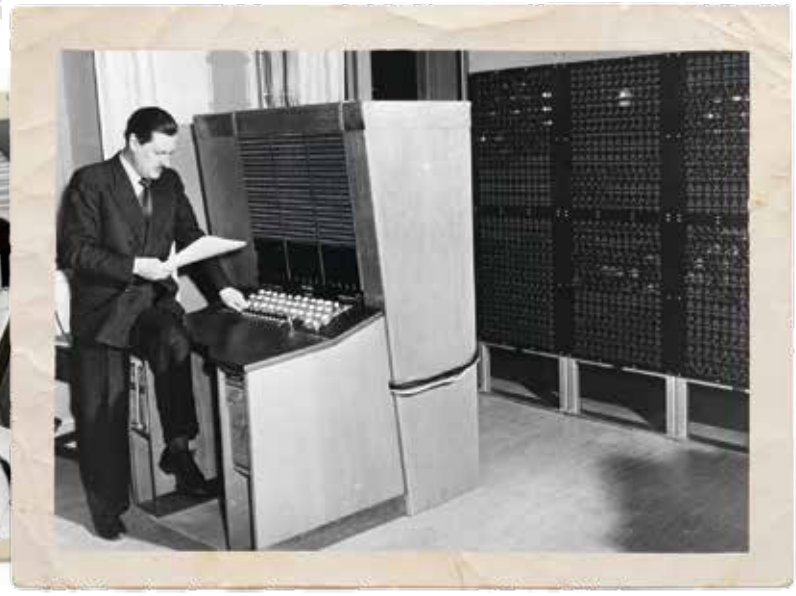
DOMINANS AV IBM

Datorernas prestanda stod sig väl i konkurrensen med IBM:s stordatorer och användes för militära ändamål och på myndigheter och företag. Först ut på den civila sidan var *Skandinaviska Elver*k som 1960 började använda stordatorn *D21*. Sedan följde en lång rad affärer med SMHI, Vägverket, Kockums, Industridata, landets länsstyrelser, med flera.

Även *Axel Wenner-Gren* var en datorpionjär i och med att han köpte amerikanska *Logistics Research* i Redondo Beach i början av 50-talet. Tillverkningen av stordatorn *Alwac (Axel Leonard Wenner-Gren Automatic Computer)* hamnade några år senare i Sverige – bland annat i Bollmora. >

Ovan. ***Mässmonter med stordatorutrustning. 1956-1959. Bilden är förmodligen från S:t Eriksmässan, Stockholm. Ur Alwac AB:s arkiv hos Centrum för Näringslivshistoria.***

Ovan. *Skandiapersonal utbildas 1968 för att kunna använda IBM 1050. Ur Skandias arkiv hos Centrum för Näringslivshistoria.*



Ovan. *Teknikern dr Conny Palm framför den av honom konstruerade matematikmaskinen BARK. Bild från Tekniska museet.*

Och så har vi förstås självaste *Facit*. När Matematikmaskinnämnden inte fick bygga ytterligare en maskin gick många i personalen över till *Åtvidabergs Industrier*, senare *Facit AB*, som likt Datasaab tillverkade transistorbaserade stordatorer under några år. Företaget var först ut med serietillverkade stordatorer (1958). Det blev inte en långlivad verksamhet. ”Vi förstod att krisen skulle komma”, berättar Gert Persson, som arbetade på Facit, i en *Computer Sweden*-intervju 2004. Han fortsätter: ”Trots att Åtvidabergs enväldige ledare *Gunnar Ericsson* accepterat stordatorer fanns det en djup misstro mot all modern teknik. Kugghjulen i räknemaskinerna var företagets själ, eller kanske kontorsmöbler i *Östgötaek*, och det var ju så småningom japanska kalkylatorer som skulle knäcka koncernen”.

Även Axel Wenner-Grens projekt hamnade snabbt på den digitala skrothögen, och till slut kunde inte heller Datasaab hålla liv i sina satsningar. Konkurrensen med *IBM* blev övermäktig på 70-talet.

– När det gick som bäst för Datasaab vann de flera stora upphandlingar. Och de slog IBM i tester som gjordes. Det fanns inga problem. De var bäst i världen. Men det fanns inga resurser att fortsätta utvecklingen. Det blev slutet för dem. När Datasaab och Stansaab slogs ihop 1978 var det Sveriges olönsammaste företag med 230 miljoner i underskott. IBM hade en stor fördel, och det var att folk visste att de skulle vara kvar i morgon, säger Pär Rittsel.

Men kunnandet gick inte upp i rök. Den ideella föreningen Datasaabs vänner framhåller just Datasaabs betydelse för framväxten av en svensk it-industri och inte minst Linköping och dess tekniska högskola. Dessutom bidrog även de svenska stor- och minidatorerna till en ny it-nisch – konsulterna – som kom att överleva många it-bubblor. Här finns flera namnkunniga företag som *WM-data, Programator. Statskonsult, Modulföretagen* och *Enator.*

HEMDATORN

Nästa fas i den svenska it-branschens historia inleddes i slutet av 70-talet i samband med att datorn blev mindre och hamnade i hemmen och småföretagen. Det mest spektakulära svenska försöket att skapa en hemdator gjordes av ett krisdrabbat *Luxor* tillsammans med bland andra *Lars Karlsson*, som grundade företaget *Diab*, och *Karl-Johan Börjesson* från *Scandia Metric*.

Under ett vid det här laget nästan mytiskt möte på Esso Motor Hotell i Ryd utanför Linköping 1978, fördelades arbetsuppgifterna inför vad som skulle bli *ABC 80*. I slutet av samma år var det premiär för datorn som hade ett konkurrenskraftigt pris (under 10 000 kronor). Succén var ett faktum trots att det till en början inte fanns några program att använda. Under en period i början av 80-talet dominerade datorn med efterföljare den svenska marknaden helt. Men liksom Datasaab klarade inte ABC-datorerna konkurrensen från IBM.

– Man satsade på *ABC 80* när det var *Dos* och *Windows* som gällde. Det räcker inte att man har den bästa datorn om alla andra satsar på en annan teknik, säger Pär Rittsel.

Ericssons egen PC gick samma öde till mötes liksom superentreprenören Mats Gabrielsons blågula 80-talsdator. Han köpte amerikanska *Victor* som lanserades som en svensk dator baserad på IBM-standarden. Under en period var Victor den tredje största pc-leverantören i världen, och det fanns till och med planer på en stor nordisk datorindustri. Men de gick i stöpet, och till slut sålde Mats Gabrielson Victor under stor vånda.

År 1990 var den korta svenska hemdatoreran definitivt över. Men samtidigt hade ett flertal mer långlivade projekt sett dagens ljus, för parallellt med att hårdvaran utvecklades växte mjukvaruföreta-

gen fram. En lång rad affärssystemsföretag som med tiden skulle bli stora, startades kring 1980, till exempel *Hogia, Intentia, IBS, SPCS och IFS. IBS, Intentia* och *IFS* kallades ett tag för de tre i:na.

ENTREPRENÖRSFÖRETAGEN

Både IFS och Intentia har sina rötter på Tekniska högskolan i Linköping. Bengt Nilsson var inte färdig med sin utbildning när han tillsammans med några studiekamrater startade IFS, och Intentias Björn Algkvist forskade på Linköpings universitet.

Många av affärssystemsföretagen har med tiden köpts upp av utländska bolag eller börsnoterats, till exempel IBS och Intentia. Att sväljas av utländska jättar är över huvud taget ett vanligt öde för många svenska it-företag. Här är *Hogia* undantaget som bekräftar regeln. Grundaren *Bert-Inge Hogsved* äger fortfarande sin skapelse.

Nedan. Civilingenjören Bert-Inge Hogsved. Foto Tommy Svensson, DN/TT.

I en intervju som jag gjorde med Bert-Inge Hogsved 2007 berättade han hur hans frus redovisningsbyrå med tiden utvecklades till en stor koncern. Han hade köpt en dator till henne, men bara för att upptäcka att den saknade program. Varför inte skriva ett eget, ett redovisningsprogram? Trots att han saknade programmeringskunskaper fick han ihop ett program som han så småningom lyckades sälja. Vid tillfället arbetade han på *Unifos Kemi* som han lämnade med viss vånda för att starta eget. ”Våndan berodde inte på att jag inte trodde att jag skulle överleva, utan på att jag bröt upp från en social miljö”, berättade han under intervjun. Sedan starten 1980 har mjukvaruföretaget förvandlats till en koncern med runt 500 anställda. Alltjämt finns huvudkontoret i Stenungsund.

BUBBLAN SOM SPRACK

Efter att de svenska datordrömmarna gått i kras en efter en kom nästa stora steg i utvecklingen i och med att internet gjorde att Sverige och världen blev uppkopplade. Det är nu it-branschen blir stekhet. Man uppfinner till och med en ny ekonomisk modell - den nya ekonomin - och små, små internetbolag blir stora, stora på kort, kort tid. Allt slutar som bekant med att it-bubblan spricker 2000.

Under några år blir de svenska it-entreprenörerna superkändisar, till exempel *Jonas Birgersson, Johan Stael von Holstein, Kajsa Leander* och *Ernst Malmsten*. De två sistnämnda entreprenörerna har blivit sinnebilden för de galna åren. Deras företag *Boo.com* sålde kläder på nätet. Så sent som den 3 november 1999 öppnades webbplatsen, men försäljningen gick trögt och den 17 maj 2000 gick företaget i konkurs. Under bolagets korta aktiva period satsade ägarna makalösa 125 miljoner dollar i bolaget. Värt är dock att notera att Kajsa Leander och Ernst Malmsten dessförinnan startade internetbokhandeln *Bokus* som lever alltjämt i dag.

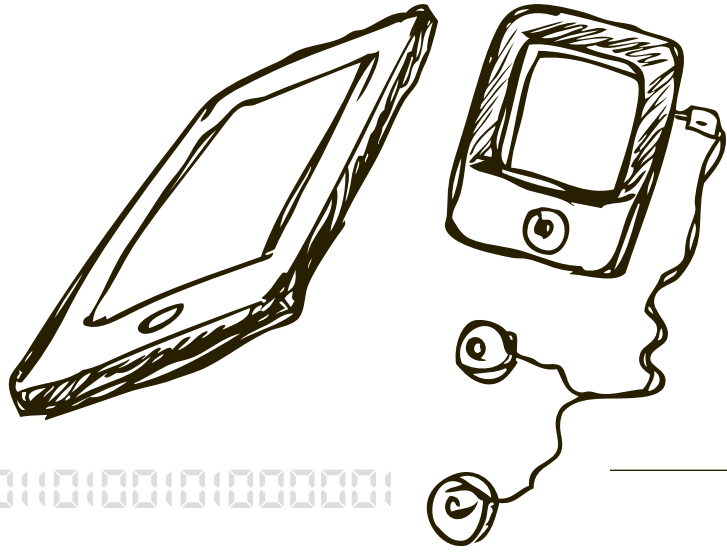
Sedan it-bubblan sprack har åsikterna om den svenska it-branschens 90-tal varierat. Men en sak är de flesta tämligen eniga om, det som inte funkade 1999 funkar 2014. När tekniken väl mognade och bredbandet byggdes ut kom internetföretagen - däribland flera svenska - att erövra världen. *Spotify* är ett lysande exempel, men även faktureringsföretaget *Klarna* kan räknas till de moderna succéföretagen. Rena e-handlare finns det också som bekant gott om.

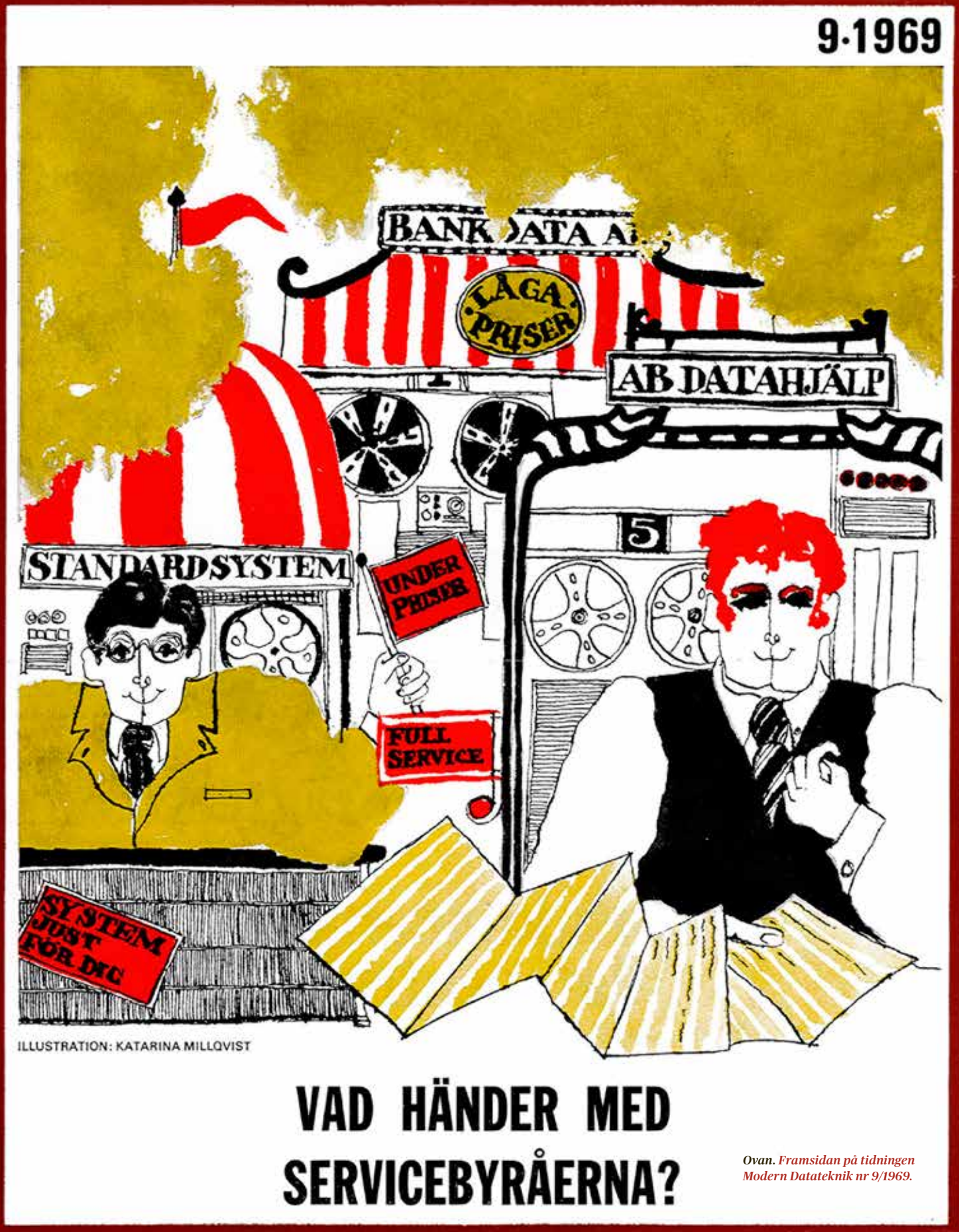
- Jag träffade många uppfinnare och entreprenörer vars idéer aldrig fick gehör då - även om investmentbankerna hissade dem till miljardnivå - men som i dag är självklara tjänster, som att betala parkering med telefonen eller köpa kläder på webben, säger Pär Rittsel.

Går det på något sätt sammanfatta den fantastiska utvecklingen sedan 50-talet?

- Sverige blev det fjärde landet i världen, tillsammans med USA, England och Frankrike, där staten satsade på en inhemsk datorutveckling. Och det gjorde vi bra. Men skickliga tekniker och programmerare räcker inte. Våra två konkurrerande datorbyggare hade helt enkelt inte råd att vidareutveckla sina system. Samma öde drabbade ABC 80 när hela omvärlden valde en ny väg, säger Pär Rittsel.

Det är en urgammal svensk tradition: Vi uppfann inte telefonen, blixtlåset eller musik på internet. Men vi fixade till det. Gjorde det enklare, bättre och lönsamt. Om dagens it-entreprenörer bygger nya svenska storföretag eller blir uppköpta av *Google* för fantasisummor återstår att se. •

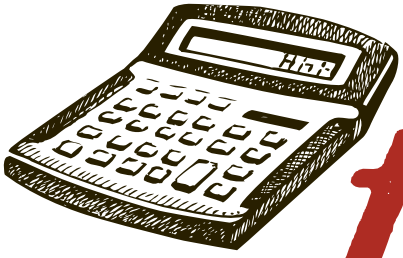




Ovan. Framsidan på tidningen Modern Datateknik nr 9/1969.

IT-TJÄNSTER. ***Hårdvara är förstås en förutsättning för it-användning, men marknaden för it-tjänster har blivit betydligt större än marknaden för it-produkter. Företag som Google, Microsoft och Oracle har tjänster som sin kärnverksamhet. Till och med IBM har blivit ett tjänsteföretag.***

FRÅN PRODUKTER TILL tjänster



TEXT GUSTAV SJÖBLOM

Under datoranvändningens första tre decennier var det datamaskinen som dominerade marknaden för it. Maskinleverantörer som IBM sålde inte bara hårdvara utan levererade också programvara och systemhjälp. It-tjänsteföretagen var små och relativt få.

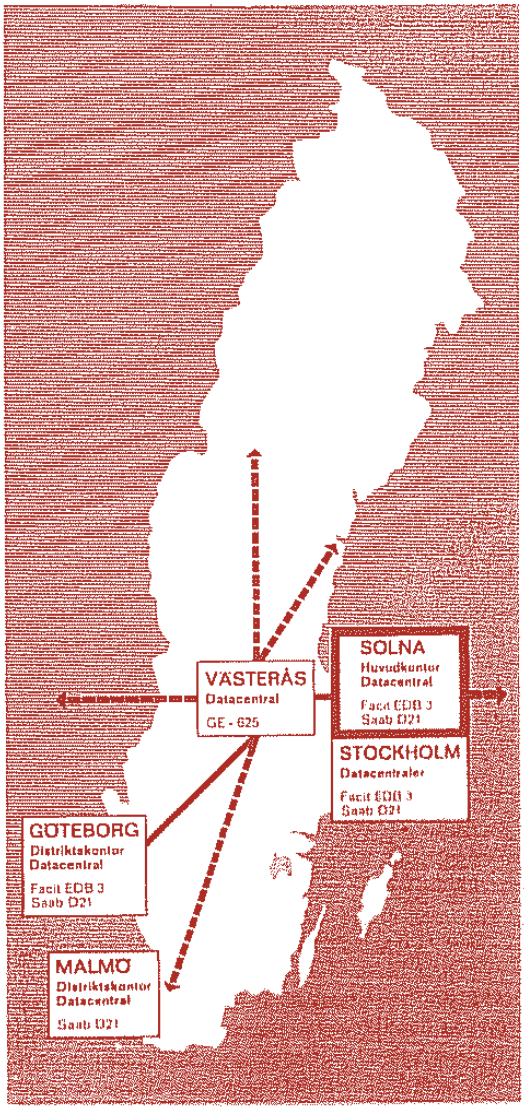
Men de fanns och de var viktiga. Sveriges första digitala datorer *BARK* och *BESK* togs i bruk i början av 1950-talet av statliga Matematikmaskinnämnden, som gjorde datorerna tillgängliga genom en form av outsourcing som kallades servicebyrå, där kunder som behövde utföra beräkningsuppdrag betalade för maskintid och programmeringsstöd. Under 1950-talets slut och 1960-talets början tillkom många liknande servicebyråer drivna av myndigheter, branschorganisationer och enskilda entreprenörer. Affärsmodellen byggde på att få organisationer på egen hand klarade de investeringar som krävdes i kapital och framför allt kunskap. Genom att samla resurserna och sänka trösklarna för tillgång till datorer blev servicebyråerna viktiga. De stod länge för en stor andel av den totala datoranvändningen - 30 procent 1968 enligt en uppskattning. För små och medelstora organisationer stod de ända till 1970-talets slut för nästan 100 procent. För större företag blev servicebyråer ofta ett mellansteg för att tillägna sig kunskaper om datoranvändning inför egen anskaffning. Med tiden utvecklades även en marknad för konsultföretag som framför allt hjälpte större företag att bemanna sina utvecklingsprojekt. Datatjänsternas tredje verksamhetsgren - att sälja färdiga programvarupaket - blev av betydelse först mot 1970-talets slut.

I det följande ska vi få en inblick i it-tjänstebranschens historia genom tre företag som grundades 1964 och alltså skulle ha fyllt 50 år under förra året - om de fortfarande hade funnits kvar.

INDUSTRIDATA – WALLENBERGARNAS KOMPROMISSLÖSNING

I april 1964 enades de fyra industriföretagen *Saab, Facit, ASEA* och *Skandinaviska elverk* om att starta en gemensam servicebyrå med namnet *Industridata*. För Saab var Industridata ett sätt att marknadsföra den egna stordatorn *D21*. Facit hade slutat att tillverka stordatorer men ville driva vidare de tre servicebyråer som företaget drivit i egen regi sedan 1957, inte minst för att kunna marknadsföra sina skrivare och andra in- och utenheter. För ASEAs del handlade engagemanget om att Industridata skulle hjälpa till att finansiera en ny ”superdator” - *General Electric 625* - genom att sälja överskottstid på öppna marknaden. >

***Nedan.** Karta över Industridatas geografiska utbredning 1965.*



Jämfört med andra servicebyråer fokuserade Industridata inledningsvis på tekniska tillämpningar, men med tiden blev administrativa standardsystem för löner, redovisning och andra affärsrutiner allt viktigare. Industridata hade en tydlig regional profil med datacentraler och systemavdelningar i Solna, Göteborg och Malmö och senare även i Västerås och Linköping.

Industridata satsade tidigt på terminaler och datalänkar för att möjliggöra för kunder att skicka indata via telenätet. Företaget utvecklades med för branschen god lönsamhet, men gjorde med några undantag – framför allt köpet av *TIVO* i Finland 1974 – inte några förvärv. Med tiden blev Industridata allt mer ASEA-dominerat. När Facit köptes av *Electrolux* 1973 och Saab sålde sin stordatorverksamhet till *Univac* 1975, blev Industridata ett helägt företag inom ASEA-koncernen (utan att för den skull ha så mycket kommersiella kontakter med ASEA).

I slutet av 1970-talet kom Industridata i svårigheter. Oklarheten kring Saabs fortsatta datorsatsning fördröjde först uppgraderingen av maskinparken. Valet att sedan satsa på de relativt udda datorfabrikaten *Burroughs* och *Q1* föll inte väl ut. De största kunderna hoppade av, och kvar blev små och medelstora företag som alltmer kunde skaffa egna minidatoranläggningar. År 1982 valde ASEA att stycka och sälja ut Industridata. En del av bolaget hamnade hos ett annat företag grundat 1964: *Datema*.

DATEMA – JOHNSONGRUPPENS DATABOLAG BLIR EN TJÄNSTEJÄTTE

Den 1 juni 1964, samma dag som Industridata började sin verksamhet, tillkom också en servicebyrå inom en annan av de stora svenska företagsgrupperna, *Johnsongruppe*n. Initiativet till Datema kom från *Kjell Hellberg*, en rationaliseringsexpert på koncernbolaget *Avesta Jernverk*. Hellberg övertygade Johnsongruppens ledare, ”bergsingenjören” Axel Axelsson Johnson, om poängen med att samordna koncernens resurser för systemutveckling. Under Kjellbergs entreprenöriella ledarskap växte Datema snabbt från att vara en servicebyrå för Johnsongruppen till att sälja tjänster till hela den svenska marknaden: lönesystem, redovisning, produktionsplanering, förrådsstyrning och vissa tekniska och matematiska tillämpningar.

Under 1968 flyttade Datema in i det specialbyggda *Datemahuset* på Huvudstagatan 1 i Solna.

Under 1969 lanserade Datema time-sharing-tjänsten Datema Direkt Data, som gav direktåtkomst till Datemas stordatorer via telenätet. Tjänsten blev en stor framgång, och kring sitt datanät byggde Datema flera stora branschinriktade applikationer under 1970- och 1980-talen.

År 1971 inledde Datema en kraftig expansion. Under loppet av några år tog företaget över merparten av de större svenska fristående servicebyråerna, inklusive den största konkurrenten AB Data-Service. Datema kunde göra förvärven billigt eftersom ägarna ville bli av med de förlustbringande servicebyråerna. I flera fall handlade det om bankgrupper som gjort misslyckade satsningar på att sälja datatjänster till sina bankkunder och som inte hängt med i utbyggnaden av datakommunikation. Datema inledde samma år en utlandsexpansion som kom att omfatta Danmark, Tyskland, Norge, Storbritannien och Finland. Datema blev det största datatjänsteföretaget i Norden och var stort även med europeiska mått. År 1981 hade Datemakoncernen 1 253 anställda, varav 850 i moderbolaget.

***Ovan.** Stordatoranläggning tillverkad av General Electric. Ur LRF Mjölks arkiv hos Centrum för Näringslivshistoria.*

Lågkonjunktur och hårdnande konkurrens från minidatorer gjorde att resultaten försämrades från 1978. Bergsingenjören blev sjuk, och intraprenören Kjellberg kom i konflikt med den nya ledningen för Johnsongruppen och lämnade Datema. I början av 1980-talet gjorde Datema stora förluster på grund av vikande marknad, ett misslyckat företagsförvärv och en mindre lyckad satsning på hårdvaruförsäljning. Företaget levde visserligen vidare, men hittade trots flera ägarbyten aldrig tillbaks till stabilitet och lönsamhet. År 1987 tog det finska it-företaget Tieto över Datema, och det var då inte mycket kvar av den fristående svenska servicebyråbranschen.

I början av 1990-talet blev outsourcing den stora trenden inom it-branschen. Eftersom de svenska servicebyråerna inte fanns kvar blev outsourcing en affär för internationella storföretag som EDS, IBM och Unisys, och för inhemska konsultföretag. Ett av dem var Sveriges största it-konsultföretag *Cap Programator*, som också grundades 1964.

PROGRAMATOR – ENTREPRENÖREN LARS IRSTADS KONSULTIMPERIUM

Lars Irstad fick inspirationen till *Programator* när hans arbetsgivare *Ekonomisk Företagsledning*, Sveriges största organisationskonsult, valde att inte satsa på databehandling. År 1964 startade Irstad eget tillsammans med Per Lind. Programator var ett av flera datakonsultföretag som bildades under 1960-talet och sakta men säkert växte genom att hyra ut programmeringskunnig personal till det flertal av Sveriges stora organisationer som skaffade egna datoranläggningar under 1960-talet. När IBM från 1970 tvingades ta separat betalt för sina tjänster i stället för att integrera dem i maskinleveransen, växte marknaden för konsultbolagen ytterligare. Affärsmodellen var att avhjälpa den kroniska brist på programmerare och systemerare som uppstod i datoriseringens spår, i synnerhet kring programspråket *COBOL*. Fristående konsultföretag hade bättre möjligheter än datorägarna att rekrytera personal, balansera ojämnheter i efterfrågan på arbetskraft över tid, och hantera kulturskillnader mellan programmerare och andra personalgrupper.

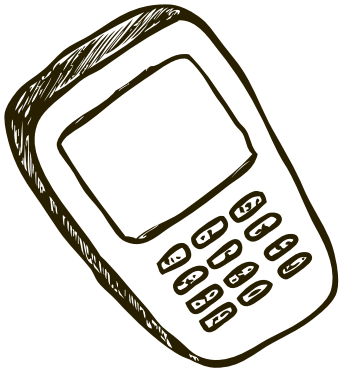
Programator satsade tidigt på egen servicebyrådrift och senare på att sälja nyckelfärdiga minidatorsystem, men gick till skillnad från till exempel *WM-data* och *IBS* aldrig in i utveckling och försäljning av programvarupaket. Under 1979 provade Programator en ny giv som kom att bli stilbildande för it-konsultbranschen och som förde företaget ännu längre in på servicebyråernas område: 50/50-modellen. Programator tog över hälften av Uddeholms datorverksamhet i *Värmlandsdata* för att effektivisera utveckling och drift och tvinga företaget att vara konkurrenskraftigt på marknaden. Värmlandsdata följdes av ytterligare sexton 50/50-affärer under 1980-talets första hälft. Datema hade försökt med totalentreprenad sedan 1972, men det blev konsultföretaget Programator som verkligen gjorde denna form av outsourcing till affär.

År 1983 börsnoterades Programator. Lönsamheten var god, med en avkastning på mellan 30 och 40 procent på eget kapital under början av 1980-talet. Irstad använde pengarna till att diversifiera in i alla hörn av it-branschen, i teknikkonsulter och i ett stort finansbolag, *Finansor*. När 90-talskrisen brast föll den högt belånade finansverksamheten tungt. Irstad sålde Programator för en halv miljard till den franska konsultjätten *Cap Gemini*. Med det försvann som egen självständig enhet det sista av de tre stora svenska it-tjänsteföretagen som grundades 1964. Det kan tyckas paradoxalt - ungefär samtidigt började it-branschen på allvar bli tjänsteorienterad. Internet stod inför sitt genombrott, och Stockholm skulle bli en it-huvudstad. Men det är en annan och mer välkänd historia. •

Ovan. Stefan Magnusson, Björnar Kläboe, Cecilia Ericsson och Mårten Skoger testar den nya surfplattan år 2000. Foto: Lars Åström.

TEXT KRISTER HILLERUD
BILD UR ERICSSONS ARKIV HOS CENTRUM FÖR NÄRINGSLIVSHISTORIA

Ericsson BANADE VÄG FÖR paddan



TEKNIKUTVECKLING. ***Den skulle bli Ericssons nästa stora succé. I stället kom en kris som ledde till att den nya produkten helt lades åt sidan.***

> *"Istället för att vara bunden vid datorn, så kan användaren surfa på Internet, ringa och skicka e-post samtidigt medan man sitter mysigt i soffan hemma."*

Så beskrevs en alldeles ny produkt som Ericsson visade upp på CeBIT-mässan i slutet av februari år 2000. Den märkvärdiga nymodigheten kallades *Cordless Web Screen*. I vissa sammanhang figurerar den också under namnet *Web Phone*, men här kallar vi den just *Web Screen*.

Precis som beskrivningen i det inledande citatet anger så såg man ett användningsområde som ligger rätt nära det sätt på vilket de allra flesta använder sina surfplattor i dag: Behändigare än datorn, men större och tydligare än telefonen. Web Screen var utrustad med en stor pekskärm i färg. Uppkopplingen mot internet skedde via Bluetooth. Upp till tio meter kunde man förflytta sig från basstationen med bibehållen uppkoppling. Batteriet höll laddningen i en och en halv timme. I dag är kraven på mobilitet och laddningstid större än så. Men i jämförelse med att vara hänvisad till skrivbordet så fort man ville kolla e-posten eller surfa på nätet, var detta ett första viktigt steg.

HOME COMMUNICATIONS

Ericsson var inte helt ensamma med att experimentera med den här typen av produkt. *Honeywell* hade redan lanserat en produkt som kallades *WebPad*, och Nokia var på gång med sin variant, *MediaScreen*.

Web Screen utvecklades av en särskild enhet inom Ericsson som hette *Home Communication*s. Som namnet antyder satsade man på att ta fram olika smarta lösningar för hemmen. Parallellt med Web Screen utvecklade man till exempel *Internet Radio*. På samma sätt som man ville göra surfandet mobilt, ville man göra det möjligt att lyssna på musik via internet utan att vara hänvisad till datorn. Man såg positivt på marknaden för just de här produkterna. Bedömningen från Ericssons sida var att marknaden för kommunikationslösningar för hemmen inom en tre- till femårsperiod skulle omsätta drygt 100 miljarder dollar. I dag kanske den siffran inte säger oss så mycket, för det är svårt att få fram en relevant jämförelse, men helt klart fanns det både stora förväntningar och förhoppningar.

MEN VAD HÄNDE?

Hur gick det med Web Screen? Mobilerna hade lärt oss det där med att en sladd i väggen inte längre behövdes. Internet ville alla ha enklare tillgång till, och helst utan sladd i väggen. Varför fick vi då vänta i tio år på genombrottet för surfplattan? Varför står det Apple och Samsung och inte Ericsson på plattorna?

Svaret ligger i den kris som drabbade Ericsson och hela branschen i början av 2000-talet. Under 1990-talet var Ericsson till en början mycket framgångsrika med mobiltelefonin. En så gott som ny marknad skulle mättas med telefoner för GSM-systemet. Efter ett par år bröts trenden. >

Nedan. Ericssons Cordless Web Screen. Foto: Margarita Feldman.

contact

NO. 3 · MARCH 3 2000

829,00

Be first, says Kurt

Screen Phone takes CeBIT by storm

At the world's biggest trade fair, CeBIT held in Hanover, Germany, Ericsson launched its Screen Phone, one of IT's hottest products. Ericsson also showed a wide range of WCDMA products, including the first macro base station for the system. A coveted award for innovation was collected, and shares in the company rallied to an all-time high as, in the words of the media, "Ericsson stole the show".

Multicom device unveiled

Finland first with 3G system

Ericsson leading telecom race

CDMA switch in Montreal

GSM-deal in Germany

THE PUBLICATION FOR ERICSSON EMPLOYEES ALL OVER THE WORLD

ERICSSON

***Ovan.** CeBIT är världens största it-mässa, som arrangeras i Hannover i Tyskland varje vår sedan 1986. Arrangör är Deutsche Messe AG.*

Nokia lyckades göra telefoner som tilltalade konsumenterna mer vilket ledde till att Ericsson snart blev omsprungna. Nästa stora problem kom efter 3G-auktionerna. Runt millennieskiftet beslöt man på nationell nivå i många länder att licenserna för att driva 3G-trafik skulle säljas på auktion till operatörerna. Auktionerna ledde till att priserna trissades upp. Så högt att flera av operatörerna, Ericssons kunder, helt enkelt inte hade pengar kvar för att kunna göra de investeringar i system som behövdes. Detta innebar för Ericsson att systemsidan började gå dåligt, samtidigt som man kämpade med en krympande, och förlustbringande, affär på mobilsidan.

Nedgången gick snabbare än vad man kunde, eller möjligen ville, inse. I mars 2000 hade Ericssons aktie slagit kursrekord. På hösten samma år började aktien att sjunka. I mars 2001 gick Ericsson ut med en vinstvarning. I och med detta var krisen ett faktum för bolaget. Aktiekursen sjönk som en sten, och stora nedskärningar började genomföras. Under 2001 slöt man avtal med Sony om att starta ett gemensamt bolag för tillverkning av mobiltelefoner, *SonyEricsson*. Kärnverksamhet stod i fokus, och då kunde en fortsatt satsning på Web Screen inte längre försvaras. Den marknad som man tidigare trott på, bedömdes nu ha små chanser att mogna tillräckligt snabbt för att man skulle dröja sig kvar. Hela enheten för *Home Communications* avvecklades. Det låg också i linje med beslutet att lägga tillverkningen av konsumentprodukter utanför Ericsson.

ENORM MARKNAD

Historien om Web Screen är kort och intensiv: Vid lanseringen på *CeBit-mässan* i februari 2000 tilldelades Ericsson ett pris för sina innovationer och för sitt entusiastiska engagemang i utvecklingen av *Bluetooth*. Produkterna hade framtiden för sig, var bedömningen. 18 månader senare bedömdes både produkterna och marknaden på ett helt annat sätt, och satsningen avbröts.

Med facit i hand kan vi konstatera att det inte var något fel på idén om att kunna surfa trådlöst från soffan. Men runt millennieskiftet, när it-bubblan spruckit och 3G-utrullningen fortfarande gick långsamt, tedde sig beslutet nog ganska logiskt. Under de kommande tio åren mognade både marknaden och tekniken, och banade väg för de nya surfplattorna som togs väl emot av marknaden. Under perioden 2010 till 2014 såldes omkring 619 miljoner surfplattor. Om vi utgår ifrån att snittpriset legat på 5 000 kr/surfplatta kan marknaden sägas ha omsatt omkring 3 095 miljarder kronor eller 370 miljarder dollar. Lite mer än de 100 miljarder dollar man trodde på tio år tidigare. •

***Ovan.** Ericssons studio i Kista år 2000. Foto: Lars Åström.*

ILLUSTRATION UR ERICSSONS ARKIV HOS CENTRUM FÖR NÄRINGSLIVSHISTORIA

DATOR VS. *människa*

KRÖNIKA

TEKNIK. ***”Mr Babbage’s invention puts an engine in place of the computer”. Året var 1825 och Henry Colebrooke, ordförande för Astronomical Society i London, öste beröm över matematikern Charles Babbage och dennes planer på differensmaskinen, den moderna datorns ursprung.***

COLEBROOKES UTTALANDE kan låta märkligt i dag, men för två hundra år sedan var *”computer”* en människa. Det trista låglöneyrket ”computer” gick ut på att utföra stora beräkningar till sådant som astronomiska eller statistiska tabeller. På vissa ställen satt dessa personer samlade i fabriksliknande lokaler och utförde sina uppgifter. Charles Babbage hade förstås ingen möjlighet att föreställa sig en modern dator, långt mindre alla dess tillämpningar. Däremot visste han vad det innebar att utföra ändlösa matematiska beräkningar, och det var detta mekaniska arbete han ville ersätta med en maskin.

Med andra ord kan *”urdatorn”* sägas ha tillkommit med en yrkesgrupp som förebild. Mänskliga ”computers” blev förvisso en historisk parentes, och i dag kan vi konstatera att datorn gjort fler yrkesgrupper än en överflödiga. I gengäld har den skapat rader av nya, och för alltid förändrat arbete och fritid. Frågan är om inte datorn också är på väg att förändra vår förståelse av vad en människa är. Datorn har blivit vår främsta metafor för att beskriva den mänskliga hjärnan och dess vindlande minnesfunktioner. Att förstå intellektet via teknikmetaforer är dock inget nytt; en historik över människans föreställningar om minnet liknar en vandring bland utställningsföremålen på ett tekniskt museum. För Platon var minnet en vaxtavla, för 1200-talsfilosofen *Thomas av Aquino* var det en bok. Vår syn på världen och människan har alltid formats av den teknik som för stunden varit ny och kittlande.

Vilka blir då konsekvenserna när vi liknar det mänskliga minnet vid en hårddisk? Och kan vi alls mäta oss med datorns minneskapacitet och simultanförmåga? När IBM:s schackdator *Deep Blue* 1997 vann över världsmästaren *Garri Kasparov* blev det en tankeställare för många. Inte minst för världsmästaren själv, som menade att datorn måste ha fått mänsklig hjälp på traven. Har datorn en egen intelligens? Kan den vara kreativ? Nyligen avslöjade dock en av konstruktörerna på *IBM* att segern sannolikt berodde på en bugg. I ett kritiskt läge gjorde datorn ett vansinnesdrag som gick emot all schackstrategi och fick därmed Kasparov att tappa fattningen.

Babbage lyckades aldrig bygga sin mekaniska räknemaskin med det tidiga 1800-talets teknik (hade han det skulle den vägt 15 ton!). Att hans idéer stämde visar dock ett projekt vid *Science Museum* i London, som 1991 konstruerade en välfungerande differensmaskin efter de gamla originalritningarna. Men då hade svensken *Pehr Georg Scheutz* redan så tidigt som 1843 konstruerat en förenklad men fungerande variant av Babbages maskin. Av detta lär man sig att det lönar sig att spara gammalt ritningsmaterial. Men hur står det till med bevarandet i den digitala eran? Hur bevarar vi den moderna dataindustrins minne? Utvecklingen har överträffat alla förväntningar. Mot en av dagens superdatorer skulle ingen schackmästare i världen ha en chans. Datorer kan besegra den mänskliga hjärnan i ett parti schack, men än så länge kan de inte ta ställning till frågan om vad som är värt att bevara, hur det ska ske och i vilket syfte. På det området är människan alltjämt oslagbar. •

Anders Houltz *är docent i teknik- och vetenskapshistoria och nytillträdd forskningssekreterare hos* ***Centrum för Näringslivshistoria.***

Victor HASSELBLAD

TEXT JÖNS POSSE

PROFILEN. ***Sedan 1841, då Fritz Hasselblad bildade handelsföretaget F.W. Hasselblad & Co, har familjen Hasselblad varit känd i Göteborg. Men den som gjorde namnet Hasselblad känt, inte bara i Sverige utan långt ut över landets gränser, var Victor Hasselblad som föddes 1906.***

Vänster. *Victor Hasselblad med månkameran Hasselblad Electric Data Camera, HEDC, vid Lilla Bommen, Göteborg. Bild från Victor Hasselblad AB.*

NAMN: **VICTOR HASSELBLAD**
LEVNADSÅR: **1906-1978**
FAMILJ: **HUSTRUN ERNA HASSELBLAND (FÖDD NATHHORST)**
KÄND FÖR: **MANNEN BAKOM HASSELBLADKAMERAN, VÄRLDENS FÖRSTA ENÖGDA SPEGELREFLEXKAMERA FÖR MELLANFORMAT.**

Ovan. *Victor Hasselbad med amerikanska fotografen Irving Penn och dennes svenska hustru Lisa Fonssagrives-Penn, 1957. Bild från Victor Hasselblad AB.*

Han var andra barnet i en syskonskara på fyra till *Karl Erik* och *Maria Hasselblad*. Victor, som fick smeknamnet Vicke, var tidigt mycket intresserad av naturen och i synnerhet av fåglar vilket han och hans äldre bror Stig ägnade sig mycket åt. Victor hade tillgång till både kameror och film i och med att hans far bland annat var generalagent för *Eastman Kodak Company* i Sverige. Victor blev en av sin tids bästa fågelfotografer och deltog i utställningar och skrev illustrerade artiklar i olika facktidskrifter. Han studerade vid Högre latinläroverket i Göteborg under åren 1920-1925 och fick högsta betyg i biologi med botanik.

Victor Hasselblad kom ut i världen tidigt. I 20-årsåldern praktiserade han bland annat vid *Kodak* - Pathé i Paris, *Rochester,* New York, *Zeiss Ikon* i Tyskland och på Kodak i New York. Under dessa hårda men lärorika år lärde han sig språk och fick många kontakter. För att försörja sig arbetade han i olika fotobutiker. Hemma i Sverige igen fick han 1925 anställning på *Hasselblads fotografi AB* i Göteborg.

LÄMNADE FAMILJEFÖRETAGET…

I Seglora Kyrka på Skansen i Stockholm gifte sig Victor Hasselblad och *Erna Nathhorst* 1934. Året därpå publicerades hans bok, *Flyttfågelstråk*, på Bonniers bokförlag. Victor lämnade familjeföretaget *F.W. Hasselblad & Co*, grundat av hans farfars far 1841, och startade 1937 fotobutiken *Victor Foto*. Tillsammans drev Erna och Victor företaget med framkallning av film, kopiering och förstoring. Affärerna var till en början inte lysande, men företaget sköttes väl och utvecklades positivt vilket medförde att Victor successivt kunde anställa duktiga medarbetare.

Tidigt fick Victor Hasselblad rykte om sig att vara en kunnig kameraman. Hösten 1939 kontaktades han av det svenska flygvapnet som undrade om han kunde tillverka en likadan spaningskamera som Flygvapnet hade funnit i ett nedskjutet tyskt spaningsplan. Victor svarade: *”Nej, det kan jag inte, men däremot kan jag tillverka en som är bättre.”* Han fick uppdraget och efter ett år var två provkameror levererade till en kostnad av 11 090 kronor. Flera modeller konstruerades, och när kriget var slut hade han startat kameratillverkningsföretaget, *Victor Hasselblad AB* med så småningom ett 40-tal anställda.

…FÖR ATT SEDAN RÄDDA DET

I samband med en lunch efter det att Victor Hasselblads far hade gott bort 1942, fick Victor veta att familjeföretaget var på väg att säljas till ett konsortium, vilket kom som en överraskning för honom. Han hade endast någon timme på sig att skaffa fram de två miljoner kronor som han behövde för att köpa familjeföretaget. Genom en serie snabba kontakter fick han med redarfamiljen Broströms hjälp det kapital som behövdes för att rädda familjeföretaget. Ett par minuter innan banken stängde kunde han promenera förbi *”näsorna på de herrar som hade tänkt ta över F.W. Hasselblad & Co.”* Företaget var då ett av landets största inom textilgrossisthandel, glas och porslin och fotoartiklar inklusive Kodaks produkter. Inom företaget fanns även en avdelning för radio och grammofon, samt en kartongfabrik. >

Nedan. *Reklamskiss för den nya svenska kameran. Ett tag prövades Victor som namn på kameramodellen. Bild från Victor Hasselblad AB.*

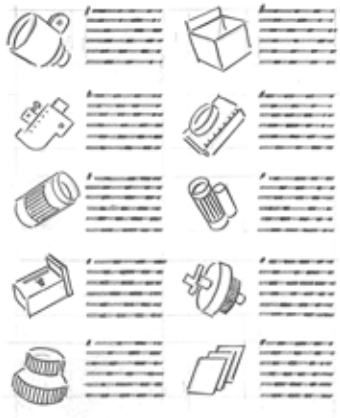
VICTOR

den nya svenska kameran

kom sågs och segrade - säger Lennart Bernadotte

Kända kameramäns spontana förtjusning

10 *tekniska finesser*



AKTIEBOLAGET **VICTOR** GÖTEBORG

Under flera år hade Victor Hasselblad haft en dröm om att konstruera världens första enögda spegelreflexkamera för mellanformat med utbytbara objektiv, filmkasetter och sökare av högsta kvalité för civilt bruk. Tillsammans med sina duktiga tekniker och industridesignern *Sixten Sason* kunde Victor Hasselblad 1948 i New York introducera den första *Hasselbladskameran*, vilken mottogs som en fototeknisk sensation. Yrkesfotografer från hela världen stod i kö för att köpa det nya och revolutionerande Hasselbladssystemet som kanske är en av världens mest lyckade produktserier. Sedan dess har kameran utvecklats i många steg fram till dagens digitala kameror.

BLEV NASAS VAL

De bilder som togs i samband med de första amerikanska rymdresorna var av dålig kvalité. Astronauten *Walter Schirra* var en intresserad amatörfotograf och kände till Hasselbladskameran och föreslog att den skulle provas i samband med kommande rymdfärder. Kameran anpassades till de förutsättningar som då gällde, och 1962 provades den under de sex varv som Mercurykapseln for runt jorden. När man fick se bilderna var saken klar. Hasselbladkameran blev NASAs val av stillbildskamera i framtiden. Ett intensivt utvecklingsarbete vidtog för att konstruera en specialkamera anpassad för rymdfärder. Ett totalt genombrott för Hasselbladkameran var när astronauterna *Niel Armstrong* och *Edwin Aldrin* blev de första människorna på månen den 20 juli 1969. De bilder som de då tog översvämmade världen. Både kameran och mannen bakom kameran blev världsberömda.

Som person utstrålade Victor Hasselblad pondus och ett intryck av att vara gammaldags. Med tiden blev han en framgångsrik affärsman som världsvant rörde sig i de fina salongerna. I hemmet på Råö utanför Kungsbacka, som ansågs vara ett av Göteborgs vackraste, kombinerades klassiska möbler med konstverk av *Picasso* och *Giacometti*. Festerna var många och storslagna. Gäster hos paret Hasselblad var, förutom kungen, bland annat operasångerskan *Birgit Nilsson*, Ernas kusin *Povel Ramel*, amerikanska astronauter och ambassadörer.

Viktor Hasselblad AB fusionerades 2004 med det danska företaget *Imacon A/S* och fokuserar uteslutande på digital fotografi. Sedan 2011 ägs Hasselblad av det tysk-schweiziska riskkapitalbolaget *Ventizz*. År 2003 flyttades tillverkningen av Hasselbladkamerorna till *Lindholmen Science Park* i Göteborg.

FOTOGRAFINS NOBELPRIS

När Victor Hasselblad dog i cancer 1978 hade han en deklarerad förmögenhet på 36 miljoner kronor. Erna dog 1983. Äktenskapet var barnlöst. Enligt testamentet grundades 1979 Erna och *Victor Hasselblads Stiftelse* som delar ut ett årligt pris till någon som utfört en ”framstående fotografisk gärning.”

Priset har fram till 2009 bestått av femhundratusen kronor men utökades 2010, i samband med 30-årsjubileet, till en miljon kronor. Utöver priset ingår även diplom, guldmedalj och separatutställning på *Hasselblad Center* i Göteborg. Den förste att erhålla priset var fotografen *Lennart Nilsson*, som fick det för sina mikroskopbilder av människans inre. Hasselbladpriset som har delats ut 34 gånger räknas i dag som fotografins Nobelpris.

Victor Hasselblad blev heller inte lottlös. För att nämna några utmärkelser som han fick under sin levnad: Kommendör av första klass av *Vasaorden* 1967, *Teknologie hedersdoktor* vid Chalmers tekniska högskola 1968, samt *US Camera Award* 1966. •

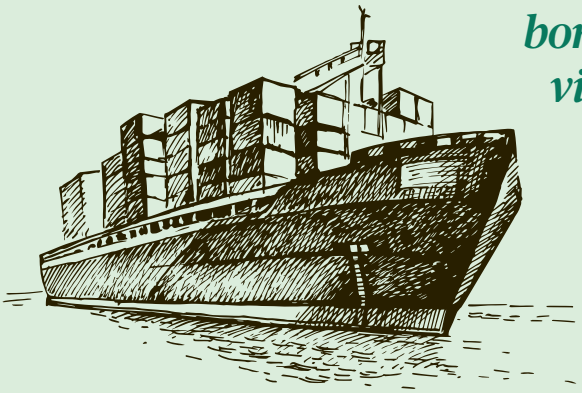
Nedan. *Victor som ung med kamera (Graflex), 1920-tal. Bild från Erna och Victor Hasselblads stiftelse.*

TEXT ANDERS CARLSSON
BILD UDDEVALLA VARVS- OCH INDUSTRIHISTORISKA FÖRENING

UDDEVALLAVARVET

4 FEB 1986, KL 13.03

ÖGONBLICKET. ***Himlen är blå och solen skiner. Isblocken flyter stilla i Byfjordens lugna vatten. I det stora varvsområdet längst in i viken och mitt i Uddevalla är det också märkbart tyst, liksom bland de stora skaror människor som kantar både fjorden och varvet, med blickarna riktade mot den 135 meter höga orangemålade bockkranen som reser sig som ett monument mitt i Uddevalla.***



"När väl kranen skrotats och transporterats bort – ett av benen användes som vågbrytare vid inloppet till Lysekil – gjordes upprepade försök att återupprätta den storskaliga industristaden Uddevalla."

I 39 år har det byggts fartyg i Uddevalla sedan skeppsredaren *Gustaf Thordén* sett möjligheterna, köpt ett färdigt varv i USA, monterat ner det och transporterat det till staden. Redan ett år senare 1947 levererades det första av de sammanlagt 223 fartyg som byggdes på varvet. Timingen visade sig vara perfekt, världen ropade efter nya fartyg, och varvet var snart den största arbetsplatsen i Bohuslän.

Men nu är det den 4 februari 1986. Uppe på den höga kranen lossar svetsare fästena som håller benen på bockkranen på plats. Sedan kapas de vajrar som håller hela kranen uppe: Sakta, sakta, närmast majestätiskt viker sig benen mot norr, traversen uppe på kranbalken kanar iväg när lutningen ökar, och med ett öronbedövande brak faller kranen ner på de stora högar av sprängsten som lagts upp för att dämpa fallet.

Spridda applåder hördes, bland annat från alla de skolbarn som fått eftermiddagen ledig för att vara med om en spektakulär händelse. Det finns de som tycker att slutet var vackert, att kranen föll fint och med värdighet. Men det finns också de som med mössan i hand har svårt att hålla tårarna borta. Det är ju inte bara den tio år gamla kranen som fallit och förändrat hela silhuetten i Uddevalla – samtidigt är en industriepok i staden över: *Uddevallavarvet*, stadens stolthet, finns inte mer.

ÖKAD KONKURRENS LEDDE TILL VARVSKRIS

Utförsbacken inleddes dock betydligt tidigare, egentligen redan 1958. Då började den ökande internationella konkurrensen kännas, inte bara i Uddevalla utan också för de flesta svenska varv, bland andra *Götaverken*, *Kockums* och *Eriksberg*. Trots det byggdes Uddevallavarvet ut, det investerades stora summor i anläggningar dimensionerade att bygga supertankers. Varvskrisen fortsatte dock, och 1963 övertog svenska staten varvet. Men oljekrisen 1973 gjorde ont värre, och för att rädda den svenska varvsnäringen bildades 1977 Svenska Varv. Nu skulle staten på allvar ta ansvar för varven och satte in ett produktionsstöd för att hålla branschen igång. Ett år senare sjösattes Nanny i Uddevalla, en supertanker på 499 000 ton och det största fartyg som byggts i Sverige. Det fartyget seglade aldrig på haven utan lades direkt i träda och skrotades några år senare: Plåten var värd mer än fartyget. År 1985 var den svenska varvskrisen över. Det fanns inga varv kvar som kunde krisa. Det statliga produktionsstödet drogs in, och därmed var Uddevallavarvets öde beseglat. Nu återstod bara att vänta in den 4 februari 1986.

När väl kranen skrotats och transporterats bort – ett av benen användes som vågbrytare vid inloppet till Lysekil – gjordes upprepade försök att återupprätta den storskaliga industristaden Uddevalla. *Volvo* startade biltillverkning enligt en ny princip, utan löpande band, ett försök som blev *Autonova* och sedan *Pininfarina* innan även den epoken tog slut 2013.

VAD HÄNDE SEN?

Men det stora industriområdet mitt inne i staden lever vidare och har fyllts på med nya verksamheter. Några bostäder, likt de som byggts i bland annat *Docklands* i London och på *Hisingen* i Göteborg, lär det inte bli, bland annat för att översvämningsrisken är för stor. I stället finns där nu ett antal större företag tillsammans med en växande flora av mindre verksamheter, inte sällan med en inriktning som hämtar kunnande ur varvs- och båtbyggarnäringen.

Den stora oron, för att inte säga skräcken, inför att den tongivande industrin i staden försvann, har inte besannats. Tvärtom tillhör Uddevalla de städer som lyckats bra med omställningen från att vara beroende av en verksamhet och därmed ytterst sårbar, till att i dag ha ett differentierat näringsliv och därmed en betydligt mindre sårbarhet för konjunktursvängningar.

Den som trots allt letar efter en symbol, en påminnelse om fornstora varvstider, kan fortfarande höja blicken. Det tidigare varvskontoret, uppfört strax innan konkursen, ligger på höjden ovanför varvet. Där huserar numera kommunledningen i det hus som i folkmun kallas Blåkulla. •

Barnängens Barntvål

PRYLEN. ***En björn som symbol för tvål är kanske inte det mest givna valet – men förmodligen har nallen en förlaga i forna zoologiska trädgården ”Barnängsparken”. Där satt det en högt älskad björn i en specialdesignad bur med eget badrum i slutet av 1800-talet.***

TEXT KATARINA DANIELSSON, MUSTANG MEDIA
BILD UR HENKEL NORDENS ARKIV HOS CENTRUM FÖR NÄRINGSLIVSHISTORIA

PRYLEN

Om björnen var lycklig förtäljer inte historien, men han gladde förmodligen parkens upphovsman, grosshandlaren *Johan Holmström*, som just grundat företaget *Barnängens Tekniska Fabrik* och framställde bläck och lyxig *Eau de Cologne*. Han sägs ha varit en djurälskande och omtänksam arbetsgivare som lite före sin tid gav de anställda semester, fri läkarvård och rimliga arbetstider och införde den legendariska ”vällingklockan” som påkallade uppmärksamheten i stället för en tjutande fabrikssiren.

Redan när de började producera handgjorda tvålar 1876 var platsen på östra sidan av Södermalm i Stockholm tung av historia. Och en hel del av den handlar om barn. Från början kallades området för Barnstugeängen, efter det barnhem som *Danviks Hospital* byggde upp vid Hammarby sjö redan på 1500-talet. Och ett par hundra år senare bedrevs här sträng internatskola efter engelsk modell, där huvudbyggnaden Klockhuset användes som sjukstuga och logement för de allra minsta pojkarna.

På plats borde man nästan kunna förnimma en spindelvävstunn kör av barnröster från förr, gråt och längtan och förhoppningsvis lite hederligt bus kamrater emellan.

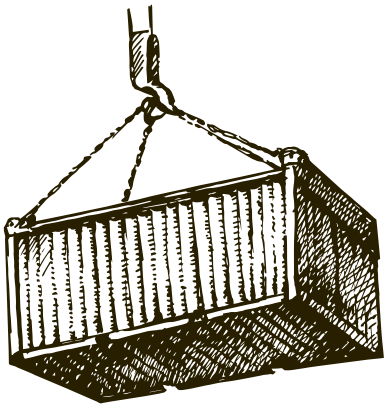
Särskilt mycket tvål kom de väl aldrig i närheten av, åtminstone inte barnhemsbarnen, men Johan Holmströms satsning på renlighet gick från klarhet till klarhet, även efter hans och den stackars fängslade björnens bortgång.

På 50-talet blev företaget historiskt genom att först i världen införa den moderna tvålprocessanläggningen *De Lavals Centripure*. Den förkortade tillverkningstiden och gav just de där släta, lena tvålarna som många förknippar med varumärket.

Ungefär samtidigt startade man egen skönhetsskola, den omtalade *Schantungskolan*, i direktörsvillan vid Barnängens fabriker. Den riktade sig främst till demonstratriser av fabrikens produkter och butiksbiträden men blev så populär att en del kvinnor från andra branscher (kontorister, mannekänger och flygvärdinnor) smög sig in på utbildningarna, vilket ledde till att allmänheten i slutet av 50-talet fick tillgång till en åtta månader lång kosmetologutbildning. Skolan fick stor betydelse för tidens tankar kring skönhetsideal, hygien och hälsa, och den förespråkade den naturliga skönheten, snarare än den alltför påmålade.

Fabriken ligger numera på Ekerö, ägs av *Henkel Norden*, och Barnängen förknippas inte bara med tvålar utan också med hår- och hudprodukter - och tidigare rengöringspärlor som *Tomte Skur, Häxan* och *Surprise*. Uttrycket ”att tvåla till någon” har dock en helt annan betydelse. •

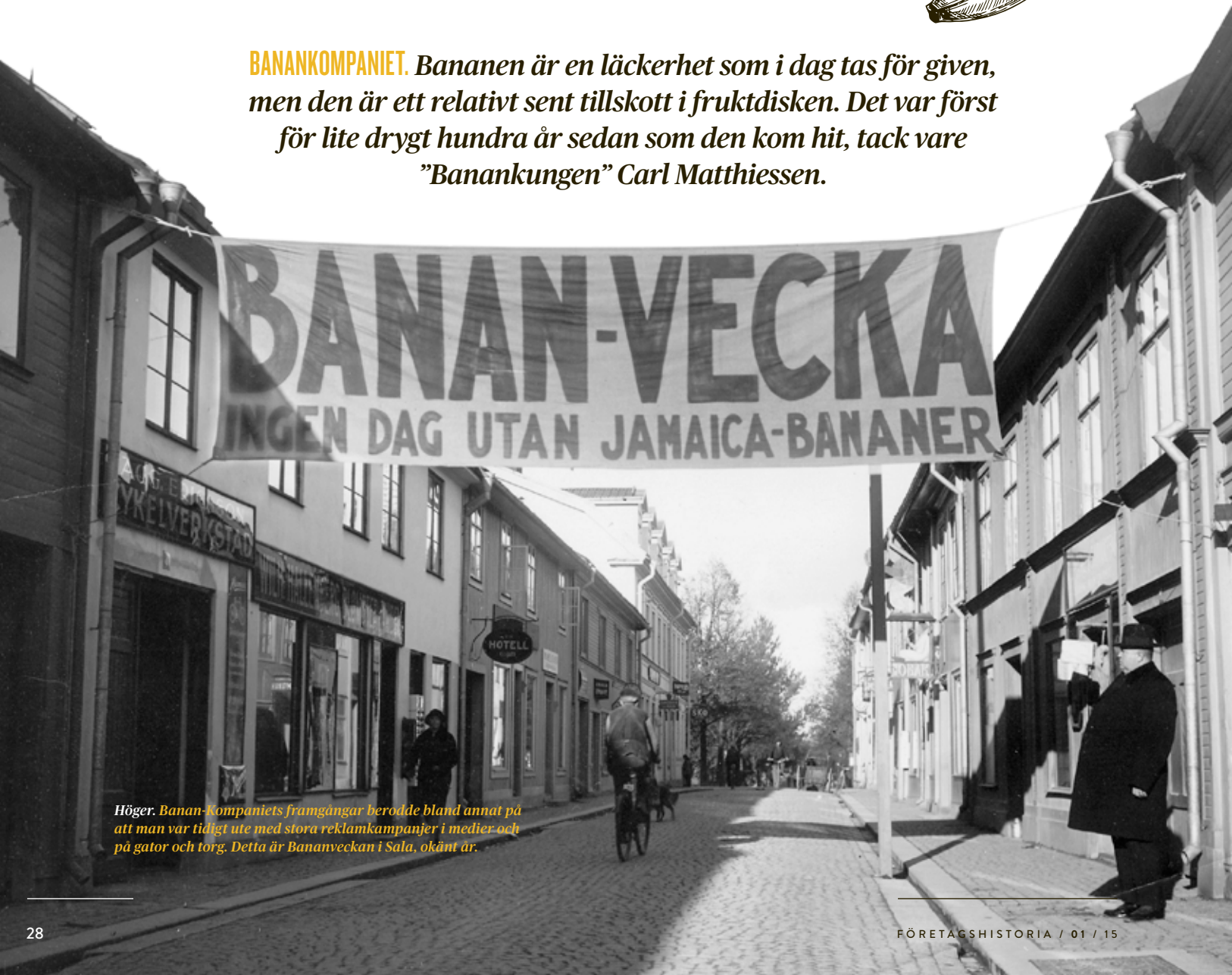
Texten tidigare publicerad i boken ***Svenska Klassiker – små historier om stora framgångar.*** *Utgiven av Historiska Media, 2014.*



Banan-BOOMEN

TEXT MATS KARLSSON
BILD BANAN-KOMPANIET

BANANKOMPANIET. ***Bananen är en läckerhet som i dag tas för given, men den är ett relativt sent tillskott i fruktdisken. Det var först för lite drygt hundra år sedan som den kom hit, tack vare ”Banankungen” Carl Matthiessen.***



Höger. *Banan-Kompaniets framgångar berodde bland annat på att man var tidigt ute med stora reklamkampanjer i medier och på gator och torg. Detta är Bananveckan i Sala, okänt år.*

Ovan. *Banankungen Carl Matthiessen vid sjösättningen av bananbåten R H Sanders 1930. Han flankeras av hustrun Lillie, revyprimadonna hos Ernst Rolf, och skeppsredaren Sven Salén.*

Bananer bekantar vi numera oss med i mycket tidig ålder, det kan rent av vara den första fasta föda vi äter. Men fram till 1800-talet var det nästan bara sjömän som fick chansen att smaka dem i exotiska hamnar. Skälet var att frukten inte klarade långa transporter. De flesta kunde därför bara läsa om dem i reseskildringar eller släktbrev från Amerika, dit bananen kommit på 1870-talet. Men det skulle komma att ändras 1909, då den första sändningen bananer når Göteborgs hamn. Den 9 mars lossar sjåarna ett parti svarta och mosade bananer på stockar som klämts illa under transporten över först Atlanten och sedan från Hull till Göteborg.

Bara en bråkdel av de 200 stockarna har bananer som över huvud taget går att äta. Den historiska händelsen passerar helt utan notis i pressen.

SUCCÉ EFTER TRÖG START

Bakom försöket ligger norrmannen *Carl Matthiessen*, som under de följande åren gör ihärdiga försök att importera bananer, men det går knackigt. Då och då kommer partier in, ryktet sprids och en efterfrågan byggs upp. Men bananen är långt ifrån på var mans läppar. I Uggleutgåvan av *Nordisk familjebo*k (1913) har banan ännu inte fått något eget uppslagsord. Man hänvisas till det latinska uppslagsordet musa, *”ett i morfologiskt hänseende högst egendomligt släkte af högresta växter” med frukter, vilka ”äro ett slags bär, till formen liknande en trubbigt trekantig, mindre gurka.”*

När första världskriget bryter ut stryps all import. Nu visar det sig att bananen är efterlängtad - man saknar kon först när båset är tomt - och när den första sändningen efter kriget når Stockholm blir det stor uppståndelse. Bland DN:s radannonser för *Prima Islandssill, Messina Apelsiner* och *Amerikanskt isterflott* den 30 mars 1920 hittar man en tvåspaltare som förkunnar:
”Västindiska bananer nu inkomna. Begär grossistoffert från The Banana Company”.

Företaget är Carl Matthiessens *Banan-Kompaniet*, som det byter namn till några år senare. Carl Matthiessen berättar senare i en historik för sina anställda om den kalabalik som annonsen utlöser: *”Den första banansändningen efter kriget blev en fullkomlig sensation, inte minst för oss själva var det glädjande att se hur efterlängtade bananerna var. Från första dagen blev telefonerna belägrade av köpare, men bananerna var gröna och det dröjde några dagar innan vi kunde börja sälja. Den dag, då vi äntligen kunde börja, belägrades kontoret av massor av köpare, och det bildades en lång kö från kontoret och en lång bit ut på gatan.”*
Bananen har kommit för att stanna. >

Ovan. *Ytterligare en påhittig reklamkampanj för bananer tog plats vid firandet av Barnens dag i Stockholm, 1932.*

BANANKUNGEN

Carl Matthiessen var norrman. Hans far *Christian Matthiessen* levererade lådbrädor till det stora engelska bananbolaget *Elders & Fyffes* och slog sig vid unionsupplösningen på att själv börja importera. Norge blev därmed andra land i Europa att importera bananer. Enda sonen skickade Matthiessen ut i Europa för att lära sig *”veta hut, litet affärsvett samt språk”*, berättar Carl själv senare. År 1909 kommer han till Sverige och bildar sitt bananbolag. Efter första världskriget växer marknaden kraftigt, och riksdagen slopar banantullarna. Bolaget får flera konkurrenter, och det blir en hård kamp om marknaden.

Tillgången på bananer ökar, och de frakter varannan vecka som engelsmännen kör till Norden räcker inte längre. *Banan-Kompaniet* hyr in fartyg för att ordna egna frakter från hamnarna i Europa, framför allt Hull och Amsterdam. Det är nu redaren *Sven Salén* kommer in i bilden - och i bananbolaget. Bananerna kommer med tiden att göra *Salénrederierna* stora. Till att börja med chartras två fartyg, ett som fraktar till Göteborg och Oslo, och ett som skeppar till Malmö och Stockholm. Under mellankrigstiden växer flottan till två respektive tre fartyg per linje.

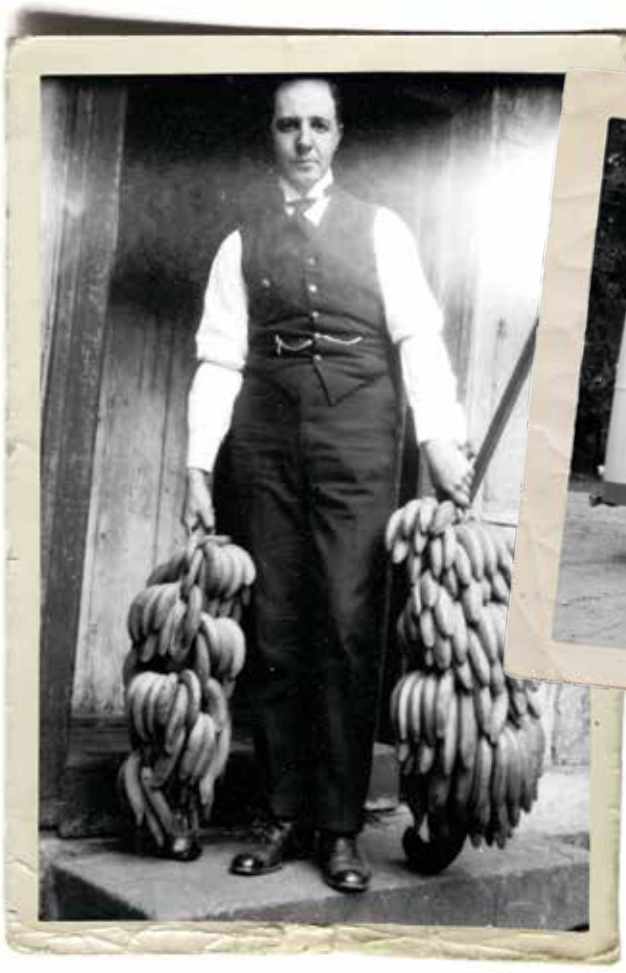
Nedan. *Den första sändningen av bananer till Sverige efter första världskriget kom i mars 1920 och utlöste tumultartade scener när frukthandlare och grossister köade ut på gatan för att köpa. Annons från DN.*

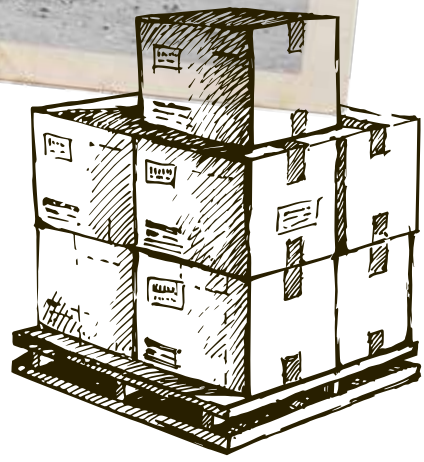
Under 1920-talet sker den stora bananboomen - försäljningen mer än 20-faldigas under årtiondet, från 465 ton till 10 418 ton. Ett skäl till framgången är att bolaget tidigt satsar på reklam i pressen och kampanjer i landsorten med tävlingar och jippon. Det är nu Carl Matthiessen blir Banankungen. *”Början av 20-talet kännetecknades av en kolossal aktivitet inom bolaget. Det var som all energi som sparats och laddats upp under de bananlösa åren, ville komma till användning på en gång och varenda en av de medarbetare, som knöts till bolaget greps av min banantro”*, skriver Matthiessen.

Som det anstår en kung i huvudstadens närings- och nöjesliv under ”det glada 20-talet” gifter han sig 1925 med revystjärnan *Lillie Ericsson*, primadonna hos *Ernst Rolf*. Hon har haft en romans med *Folke Bernadotte* och med honom fått dottern Jeanne, vars börd var en väl bevarad hemlighet ända till 2008.

BANANTEMPLET

Det expansiva kompaniet behöver nya lokaler och lager för att hantera de stadigt ökande mängder bananer och sydfrukter som importeras. Nya lager byggs i Göteborg och Malmö. I Stockholm 1927 byggs nya toppmoderna huvudkontoret *”Banantemplet”* i Frihamnen med egen kaj, lastkranar och kylrum för upp till 20 000 stockar.





Ovan. *Carl Matthiessen började sin bana hos fadern Christian "Banan-Matthiessen", som gjorde Norge till andra bananlandet i Europa, efter England.*

Ovan. *"Frukt och mat" var en slogan de använde länge. Tillägget "men de måste vara mogna" illustrerar hur svårt det var att få bananerna lagom mogna när de nådde kund.*

Expansionen mattas av under depressionen, och exporttullarna på bananer återinförs 1932. Nu börjar *Banan-Kompaniet* samarbeta med andra bolag och söker nya leverantörer. Bananerna från Jamaica, som köpts via *Elders & Fyffes*, kompletteras med colombianska och somaliska bananer. Men det somaliska äventyret blir kort, och Saléns fraktfartyg *R H Sanders* förliser och överges på hemvägen. Kompaniet tacklar också krisen genom att börja importera konserver som tomatpuré, sparris och ärter från den ungerska koncernen *Manfred Weiss*. Det är en kontakt som kommer att bli viktig under andra världskriget, som också slår hårt mot världshandeln.

Banan-Kompaniet tas över av Salénrederierna, som är knutet till Wallenbergsfären och äger en rad importbolag. Kontoret i Frihamnen blir något av en sambandscentral för ungerska judar, som får hjälp av den hängivne antinazisten Matthiessen och redare Salén. En av dem som verkar här är *Kalman Lauer*, som importerar livsmedel från Ungern till Sverige. Han blir en av Raoul Wallenbergs kontakter under evakueringen av judar från Budapest. Även när Folke Bernadotte evakuerar skandinaviska judar från tyska koncentrationsläger med Vita bussarna finns Banan-Kompaniet med. Salénrederiernas *"Lillie Matthiessen"* - döpt efter Bernadottes ungdomsromans - är ett av de fartyg som fraktar bussarna till Sverige.

BANANÄLSKANDE SVENSKAR

Efter kriget blir Sverige ett av de första länderna i Europa som importerar bananer. Salénrederierna börjar köra inchartrade fartyg på Västindien och Sydamerika. Därmed kommer för första gången direktimporterade bananer till Sverige utan mellanhänder. Bananer köps även från Kanarieöarna, Brasilien och franska Västafrika.

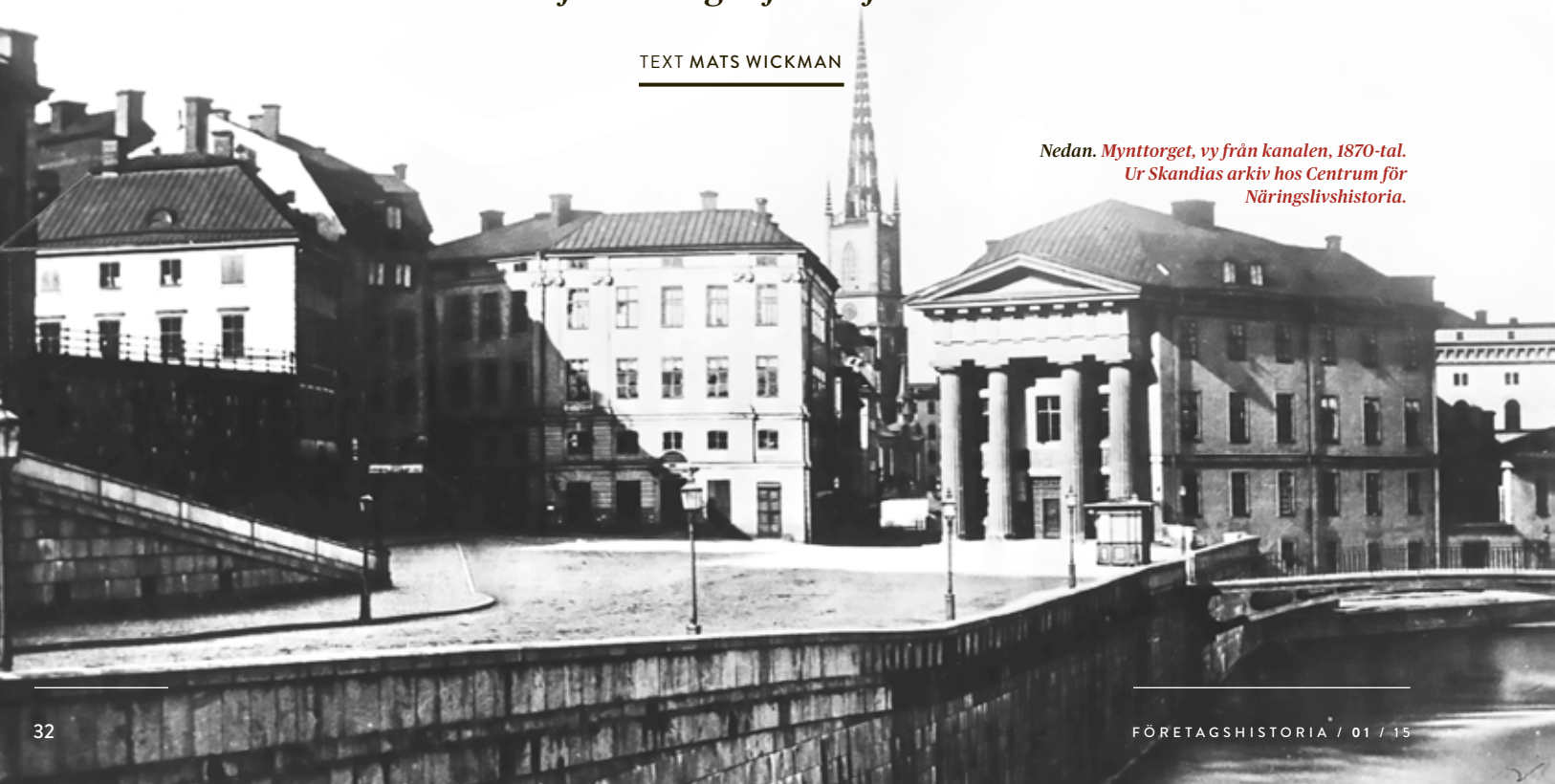
Banan-Kompaniet byter ägare ett antal gånger och ägs i dag av amerikanska *Dole*. Banankungen själv gick ur tiden 1951. Han efterlämnade ett imperium som lagt grunden för att Sverige i dag är ett av de länder i världen där man äter mest bananer. Frånsett länder som själv producerar bananer ligger vi i världstopp.

FÖRSÄKRINGAR FÖR

ALL FRAMTID

BRANDKONTORET. ***Skandinaviens äldsta verksamma försäkringsbolag har specialiserat sig på brandförsäkringar. Här kan fastighetsägare i Stockholm till och med teckna försäkringar för all framtid.***

TEXT MATS WICKMAN



Nedan. Mynttorget, vy från kanalen, 1870-tal. Ur Skandias arkiv hos Centrum för Näringslivshistoria.

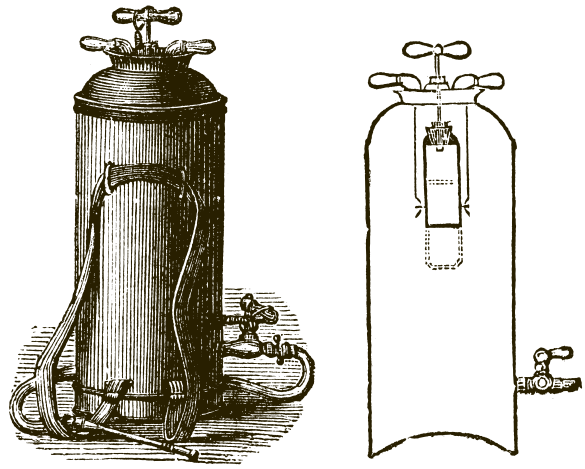
Företaget grundades den 7 maj 1746 på initiativ av 31 borgare i Stockholm med grosshandlaren *Charles Tottie* i spetsen, för att erbjuda fastighetsägare försäkring mot brand i huvudstaden. Stadsbränder var på den här tiden förödande på grund av tät trähusbebyggelse och undermålig brandbekämpning. Försäkringsbolaget var - och är fortfarande - ömsesidigt, vilket innebär att det ägs av kunderna. I och med att husen i Stockholm från 1746 blev möjliga att försäkra i *Brandkontoret*, som namnet till vardags lyder, fick de ett värde. Ägaren kunde nu ta lån med dem som inteckning. Brandförsäkringen skyddade alltså inte bara fastighetsägaren från ruin utan satte också kapital i rörelse.

ETTHUNDRADE MÄN OCH FÅGEL FENIX

Brandkontorets styrelse, *Herrar etthundrade män*, utsågs klassvis i ståndsriksdagens anda. Den dagliga verksamheten leddes av åtta direktörer. Brandkontoret flyttade länge runt mellan olika fastigheter, men köpte 1806 ett eget hus, på Mynttorget 4 i Gamla Stan, som bolaget fortfarande äger och verkar i. Symbolen för Brandkontoret skapades av kungliga styckgjutaren *Gerhard Meijer*. Den föreställer *Fågel Fenix* som reser sig ur askan, omgiven av ett par vingar och en kunglig krona. Märket sattes av försäkringstagarna fast ovanför porten på de försäkrade husen. Brandkontorets ursprungliga försäkringsform var allframtidsförsäkring. Kontant eller via premielån betalade man en större summa för att få huset försäkrat mot brand för all framtid. Försäkringen var - och är - knuten till fastigheten, inte till ägaren.

Brandkontoret har gjort viktiga insatser för Stockholm genom åren. Stora bidrag har getts till bland annat gatubelysning, gatläggning, dragning av vattenledning och inrättande av brandkår. Den kommunalreform som genomfördes 1863 innebar dock att invånarna nu kunde beskattas av kommunen, och Brandkontorets roll som stadens finansiella hjälpgumma krympte därmed. Den sista riktigt stora satsningen var finansieringen av Kungsholmens brandstation som uppfördes 1929.

En stor del av 1900-talet präglades Brandkontoret av stagnation. Först 1955 införde bolaget en modern fastighetsförsäkring, där till exempel skydd mot vattenskador och inbrott ingick. Men det var med en uppdaterad version av allframtidsförsäkringen som Brandkontoret fick ett uppsving under 1960-talet. Nu blev det till exempel möjligt att flytta försäkringen från en tomt till en annan. Regeländringen berodde på de stora rivningarna i Stockholm vid den här tiden. År 1992 skildes fastighetsförsäkringen med årliga premier av och lades i ett dotter- och aktiebolag, Svenska Brand, dels för att öka verksamhetsområdet från Stockholm till hela landet och dels för att lättare kunna öka kapitalet.



TILLBAKA DÄR DET BÖRJADE

I dag är *Svenska Brand* nedlagt och de årsbaserade fastighetsförsäkringarna tillbaka i fadershuset Brandkontoret.

- Svenska Brand och satsningen på att utöka verksamheten till hela landet var förenat med ganska stora kostnader, det var inte värt priset. Årsförsäkringsrörelsen i Svenska Brand såldes till *Länsförsäkringar* 2001. Brandkontorets nuvarande årsförsäkringsrörelse har vi själva byggt upp från grunden, berättar Torbjörn Callvik, vd för Brandkontoret.

Sedan 2002 har kontoret skaffat sig ett allt större kundunderlag, varav många bostadsrättsföreningar. Liksom fallet är med allframtidsförsäkringen håller sig Brandkontoret också när det gäller årsförsäkringarna till Stockholmsområdet - inte bara Stockholms stad längre, utan även Stockholms län. Men där går gränsen.

Fortfarande säljer alltså Brandkontoret sin traditionella produkt allframtidsförsäkringen, och även om den omsätter betydligt mindre än årsförsäkringarna är den en viktig del av Brandkontorets verksamhet.

- Produkten är nästan likadan som den var från början, bortsett från att försäkringstagarna numera endast kan betala en engångspremie. Förra året, 2014, sålde vi *allframtidsförsäkringar* för 36 miljoner kronor, och de pengarna kommer att följa de försäkrade fastigheterna för all framtid framöver. Samtidigt ger försäkringarna fastighetsägarna en stor avkastning på premierna. De som satte in pengar 2012 fick förra året en avkastning på 5,3 procent efter skatt, förklarar Torbjörn Callvik.

Det innebär att ett nytt hus så att säga tar över ett rivet hus försäkring. Till exempel är Stockholms stadshus allframtidsförsäkrat, och det beror på att ångkvarnen *Eldkvarn*, som tidigare låg på tomten och uppfördes 1805, var den byggnad som ursprungligen försäkrades hos Brandkontoret.

- Vart tionde år gör vi en genomgång av varje allframtidsförsäkring för att se om värdet på byggnaden ökat. I så fall får dess ägare möjlighet att utöka premien så att värdet täcks, berättar Torbjörn Callvik. >

Ovan. Svetsarbete för återuppbyggnad efter brand i maskinverkstaden hos AGA Lidingö, 1915. Ur AGA:s arkiv hos Centrum för Näringslivshistoria.

En utmaning med allframtidsförsäkringen är att bibehålla kompetensen kring försäkringsformen eftersom Brandkontoret i dag är det enda bolag som säljer produkten i Sverige. En handfull personer har de kunskaper som behövs, och alla dessa har anknytning till Brandkontoret.

– Viktigt är att vi inom bolaget sprider ut kompetensen på ännu fler personer.

KAPITALFÖRVALTNING

Försäkringsrörelsen är det ena benet Brandkontoret står på som bolag, och kapitalförvaltningen det andra. Brandkontoret har investerat sitt kapital, som alltså byggts upp under lång tid, i 40 procent aktier, 40 procent fastigheter och 20 procent räntebärande papper. Avkastningen har varit på omkring tio procent de senaste åren.

– Våra framgångar med kapitalförvaltningen har bidragit till att vi på senare år gjort de bästa resultaten i bolagets långa historia, framhåller Torbjörn Callvik.

Ett stort kapital sitter också, bokstavligen, i väggarna. Brandkontorets hus vid Mynttorget är byggt 1679 efter ritningar av *Nicodemus Tessin* d.ä. och ombyggt 1764. Fastigheten ligger på första parkett i Stockholm, med Slottet och Riksdagshuset som grannar och skulle betinga ett mycket högt pris på marknaden. Likt en ständigt återkommande refräng erbjuder sig Riksdagen med jämna mellanrum att köpa huset, och Brandkontoret tackar för erbjudandet men säger nej. (Riksdagen får hyra första våningen i huset i stället.)

– Som vd är det viktigt att se till att vi för med oss historien in i framtiden och inte backar tillbaka själva, och hur vi behandlat vårt eget hus är ett bra exempel på det, säger Torbjörn Callvik.

När Brandkontoret nyligen renoverade sitt hus, lät bolaget det få samma färgkulör som det fick vid 1764 års ombyggnad och man använde traditionellt byggnadsmaterial som Gotlandskalksten. Restaureringsarbetet utfördes därtill hantverksmässigt.

– Fast vi var samtidigt moderna eftersom vi elektrifierade vår skylt på huset. Nu syns det tydligt – även mörka vinterkvällar – att det är Brandkontoret som finns här.

Men inte bara huset utan också försäkringsverksamheten förnyas.

– Vi är ju ett ömsesidigt bolag, och gör vi bra resultat ska även årsförsäkringstagarna få del av detta. Därför har vi från 2014 infört en nyhet – ett självriskkonto. Skadefria försäkringstagare får en avsättning på 10 procent av premien som går till självriskkontot. Pengarna kan de sedan använda den dagen då olyckan är framme, framhåller Torbjörn Callvik.

Brandkontoret fullföljer också sin traditionella mission att värna Stockholm. Bolaget står till exempel för merparten av kostnaderna för Stadsmissionens nattjour och stödjer kulturarvet i staden genom att bland annat bidra ekonomiskt till den beridna högvakten och till underhållet av Brandkontorsgrundaren Charles Totties malmgård på Skansen. •

”Utan entreprenörer stannar Sverige. Utan Entreprenör stannar min kreativitet.”

Douglas Roos, entreprenör

Prenumerera nu!

Tidningen Entreprenör har precis kommit ut med ett nytt nummer. Se till att du inte missar nästa. Gör som Douglas Roos och prenumerera på Sveriges största tidning för entreprenörer.

Beställ din prenumeration på:
www.prenservice.se
08-762 61 40
prenumeration@entreprenor.se

entreprenör
TIDNINGEN FÖR FÖRETAGSAMT FOLK

DEN *bortglömde* DIREKTÖREN

TEXT ANDERS LIF

DIREKTÖRERNAS DIREKTÖR. ***Sigfrid Edström var en gigant inom det svenska näringslivet. Dessutom var han den största internationella idrottsledare Sverige haft. Journalisten och författaren Anders Lif berättar om sitt arbete med den nya biografin ”Direktörernas direktör”.***

Höger. *Ordförandeklubban låg alltid nära Sigfrid Edströms stol. Han var vd i Asea 1903-1933 och styrelsens ordförande 1934-1949. Bild från Västmanlands Läns Museum.*

En gång visste alla i Västerås vem *Sigfrid Edström* var. Han var Direktören. Chefen för *Asea*, det företag som dominerade västeråsarnas liv. Han anställde och avskedade, han lockoutade och byggde bostäder, han krävde lydnad och han ordnade med sjukkassor. *Johannes Sigfrid Edström* – han tog alltid med initialen J när han skrev sitt namn – var verkställande direktör i Asea i trettio år, från 1903 till 1933. Därefter var han ordförande i bolagets styrelse i ytterligare drygt femton år. Jag har bott i Västerås hela mitt liv. Min morfar jobbade på Asea, mamma och pappa gjorde det också i sin ungdom, liksom mina morbröder. Morfar berättade högaktningsfullt om Direktören som hade bott i Villa Asea i Stallhagen. Vad hade Västerås varit utan honom?

LIKT EN SHERIFF I VILDA VÄSTERN

Sigfrid Edström var trettiotvå år och chef för Göteborgs spårvägar när han rekryterades av *Marcus Wallenberg Sr* i *Stockholms Enskilda Bank* för att ta hand om ett elektrotekniskt bolag som stod hisnande nära en konkurs. Edström klev av tåget på perrongen i Västerås, omsvept av lokets ånga, för att börja ett nytt liv och för att skriva företagshistoria. Det var på den amerikanska nationaldagen, den 4 juli, 1903. Han kom till småstaden Västerås, likt en nyutnämnd sheriff till en laglös håla i vilda västern.

Jag har tidigare skrivit om Asea och Sigfrid Edström i *Vestmanlands Läns Tidning*, och i boken 1917 med den långa undertiteln: *En berättelse om Sigfrid Edström, Asea, Västerås och revolutionen*. Då satt jag många timmar på *Riksarkivet* i Stockholm och gick igenom Edströms brev från åren kring 1917. Det var då jag insåg vidden av hans verksamhet.

Ju mer jag läste om honom, desto mer imponerad blev jag över hur han byggde sin karriär utan hjälp av ärvda förmögenheter. Han skaffade sig sin position på egen hand, och han samlade med åren på sig en stor privat förmögenhet. Han låg nära schablonbilden av den unge mannen av folket som arbetade sig upp till samhällets topp. Jag fascinerades av hans kontakter med ledande socialdemokrater för att trygga arbetsfreden. Edström uppmanade arbetarna att ansluta sig till facket för att arbetsgivaren skulle få en rejäl motpart att förhandla med. Jag läste om och om igen hur han hanterade den första lockouten som Verkstadsföreningen kastade i hans knä när han kom till Asea, och jag gillade samarbetet mellan staten och kapitalet när Edströms Asea byggde kraftverk åt *Vattenfall* och järnvägar åt *SJ*.

BANADE VÄG FÖR FOLKHEMMET

Sigfrid Edström var sinnebilden för den svenske industrialisten som banade väg för folkhemmet, med stöd av Wallenbergarna och i samarbete med staten och med starka fackliga organisationer. Han var ordförande i *Sveriges Verkstadsförening* och i *Svenska Arbetsgivareföreningen*. Det var på något sätt självklart att han skulle sitta ordförande och leda de förhandlingar som ledde fram till det klassiska *Saltsjöbadsavtalet* med *Landsorganisationen*. >

Nedan. ***LO:s ordförande August Lindberg och SAF:s ordförande Sigfrid Edström skriver under Saltsjöbadsavtalet på Blasieholmen den 20 december 1938. De två övriga sittande är Gunnar Andersson, LO, till vänster, och Gustaf Söderlund, SAF, till höger. Stående från vänster: Oscar Karlén, LO, Arnold Sölvén, LO, Hilding Molander, LO, Wiking Johansson, SAF, Carl Johan Malmros, SAF, Nils Holmström, SAF, och Ivar O. Larsson, SAF. Bild från Västmanlands Läns Museum.***

Scenen när avtalet skrevs under hade kunnat vara en bra början på den biografi som nu är klar. Det var en mörk decemberdag, fyra dagar före julafton 1938, i SAF:s högborg på Blasieholmen. Elva herrar poserade framför tidningarnas fotografer. Fyra av dem satt, de andra stod bakom. Det var ett högtidligt ögonblick. Huvudavtalet som låg på bordet kom att kallas Saltsjöbadsavtalet, eftersom förhandlingarna mestadels hade ägt rum på *Grand Hôtel* i Saltsjöbaden. Avtalet lade grunden för flera årtionden av arbetsfred. Arbetare och arbetsgivare hade gjort upp utan att staten lagt sig i. Det där håller på att glömmas bort.

ORDFÖRANDE I IOK

Lika bortglömda är Sigfrid Edströms insatser inom idrotten. Han var den störste och mest inflytelserika idrottsledare som Sverige någonsin haft. Han var med om att starta både det *Svenska Riksidrottsförbundet* och det Internationella friidrottsförbundet. Han var olympisk ledare redan 1906, han ledde organisationen av OS i Stockholm 1912, och han blev idrottspamparnas pamp som ordförande i den Internationella olympiska kommittén, *IOK*, från 1946 fram till och med spelen i Helsingfors 1952.

En bok om Sigfrid Edström skulle också ha kunnat börja med en scen från Wembley en augustidag 1948 under OS i London, när han som åldrande ordförande i IOK delade ut medaljerna på innerplanen. Han haltade in på gräsmattan med käppen i höger hand för att stötta den trilskande vänstra höften. Åttiotvåtusen åskådare jublade när han fiskade upp medaljerna ur kavajens fickor, alltid med rätt valör. Sigfrid hade alltid guldmedaljen i bröstfickan.

Jag var mer konventionell och valde en början på 1870-talet när Sigfrid var liten och föll över bord från pappans fartyg i Engelska kanalen. Sagan hade kunnat sluta innan den knappt börjat. Men Sigfrid räddades av en styrman, han gick så småningom på *Chalmers* i Göteborg, fick stipendium för tekniska högskolestudier i Zürich, praktiserade i USA innan han strax före förra sekelskiftet blev ung chef för Göteborgs spårvägar.

Som headhuntad vd byggde Sigfrid Edström sedan upp Asea i Västerås till ett av samtidens mest betydelsefulla svenska företag, och han blev ett aktat namn även utomlands, inte minst för sitt ledarskap inom *Internationella Handelskammaren*. Asea hade elvahundra anställda när Edström kom till Västerås. När han slutade som vd och lämnade över till sin svåger *Arthur Lindén* 1933 hade Asea över tiotusen anställda. Det var nästan en tiodubbling. Ändå är det inte många som minns Sigfrid Edström. Asea finns inte längre. Bolaget upphörde 1987 när *Percy Barnevik* drev igenom fusionen med schweiziska *Brown Boveri* och skapade *ABB*. Snart är den gamle Aseachefen bara ett namn på en gata, Sigfrid Edströms gata, i stadsdelen Hammarby. Där köpte förresten Asea en gång mark och byggde bostäder för de flera tusen italienare som rekryterades till Västerås för att klara alla stora beställningar åren efter andra världskriget.

VEM VAR HAN EGENTLIGEN?

Allteftersom åren gått har bilden av den dynamiske ledaren Sigfrid Edström fått fler nyanser. Jag har tagit del av saker som jag helst velat förtränga. Jag har läst om hur Edström vräkte strejkande arbetare från Aseas bostäder, hur han ogillade agitation på arbetsplatserna, hur han såg socialistiska spöken, och hur han till en början gillade vad nationalsocialisterna gjorde i Tyskland för att möta den hotande bolsjevikiska framryckningen i öster. Jag har läst dokument i Riksarkivet som visat hur Edström använde antisemitiska påståenden i sin korrespondens med andra idrottsledare för att med alla medel se till att de olympiska spelen kunde genomföras i Berlin 1936.

Min idoliserande bild av Sigfrid Edström har krackelerat. Vem var han egentligen? Härområdet bestämde jag mig för att än en gång ta tåget från Västerås till Riksarkivet där Sigfrid Edström 1956 deponerade hela sin imponerande samling av brev, dagböcker och fotografier med självbiografiska anteckningar. Jag reste till Karlskoga där ABB förvarar Aseas historiska arkiv. Jag intervjuade flera av hans barnbarn, jag besökte de platser där han bott och verkat, men jag gör inte anspråk på att avslöja några entydiga vetenskapliga sanningar.

Däremot tror jag mig ha hittat min egen subjektiva bild av honom. Han tog på sig politiska skygglappar när det behövdes, men ju längre andra världskriget pågick, desto mer kritisk blev han till nazisterna. Och skräcken för kommunisterna var inte större än att han lät sig köras i tjänstebilen ut till Ingarö sommaren 1945 för att komma överens med *Per Albin Hansson* om den stora *”ryssordern”*, där staten ställde upp med krediter till Sovjet och där Asea gjorde jobbet.

Sigfrid Edström hade sina fördomsfulla fel och brister. Men han var Direktörernas direktör. Vad hade *Allmänna Svenska Elektriska Aktiebolaget* varit utan honom? Vad hade svenskt näringsliv och den olympiska idrotten varit utan honom? •

Boken ***Direktörernas direktör*** *av* **Anders Lif** *kommer ut i mars på Atlantis förlag med stöd av Centrum för Näringslivshistoria. Boken om Sigfrid Edström ingår i serien Svenska företagare.*

Nedan. *Sigfrid Edström, till vänster i främsta raden, lämnar IOK:s öppningsceremoni i Friedrich-Wilhelms-Universität i Berlin 1936 tillsammans med den tyska organisationskommitténs ledare Theodor Lewald och Lord Aberdare från Storbritannien, till höger. I uniform, mellan och bakom Edström och Lewald, går Nazitysklands riksidrottsledare Hans von Tschammer und Osten. Bild från Riksarkivet.*

TEXT MARTIN KRAGH

Svenska FÖRETAGSÖDEN I РОССИЯ

RYSSLAND. *När svensk verkstadsindustri expanderade utomlands vid slutet av 1800-talet framstod Ryssland som en av de potentiellt mest lukrativa marknaderna.*

Då som nu var Ryssland Sveriges största grannland. Hamnarna längs Östersjön och Finska viken, särskilt Riga, Tallinn och Sankt Petersburg, var strategiskt belägna för svenska företag. Finland, som vid denna tid var ett storfurstendöme inom det tsarryska riket, hade tullfrihet mot Ryssland och goda handelsförbindelser med Sverige. Rysslands ekonomi hade börjat växa mycket fort kring 1880-talet, något som attraherade svensk industri. Den ryska efterfrågan på maskiner, verkstadsprodukter och ingenjörer var stor, och svenska företag var väl positionerade för att svara upp på utbudssidan.

PIONJÄRERNA: DYNASTIN NOBEL

En viktig katalysator stavas familjen *Nobel*. Ingenjören *Immanuel Nobel* hade lämnat Sverige för Sankt Petersburg redan 1837. Några år senare startade han tillsammans med en rysk general en verkstadsverksamhet i syfte att tillverka minor för den ryska flottan. Under *Krimkriget* (1853–56) ökade efterfrågan, och fabriken expanderade till att även producera varor som ångmaskiner, värmeledningar och gevär. Verksamheten, som vid sin höjdpunkt hade cirka 1 000 anställda, visade sig dock ha överexpanderat och tvingades efter krigsslutet in i likvidation efter en tid av minskade orderinflöden. Konkursboet övertogs och fortsattes i stället av två av Immanuels söner, Ludvig och Robert. Den 1 oktober 1862 öppnades *Ludvig Nobels mekaniska verkstad*, som framgångsrikt lärde sig att producera för såväl civila som militära ändamål. I slutet av 1870-talet diversifierade verksamheten till en helt ny sektor – den begynnande oljeindustrin i Baku. Bolaget *Naftabolaget Bröderna Nobel*, som inom loppet av några årtionden skulle bli den ryska marknadens högst värderade företag och en av landets största arbetsgivare, var ett faktum.

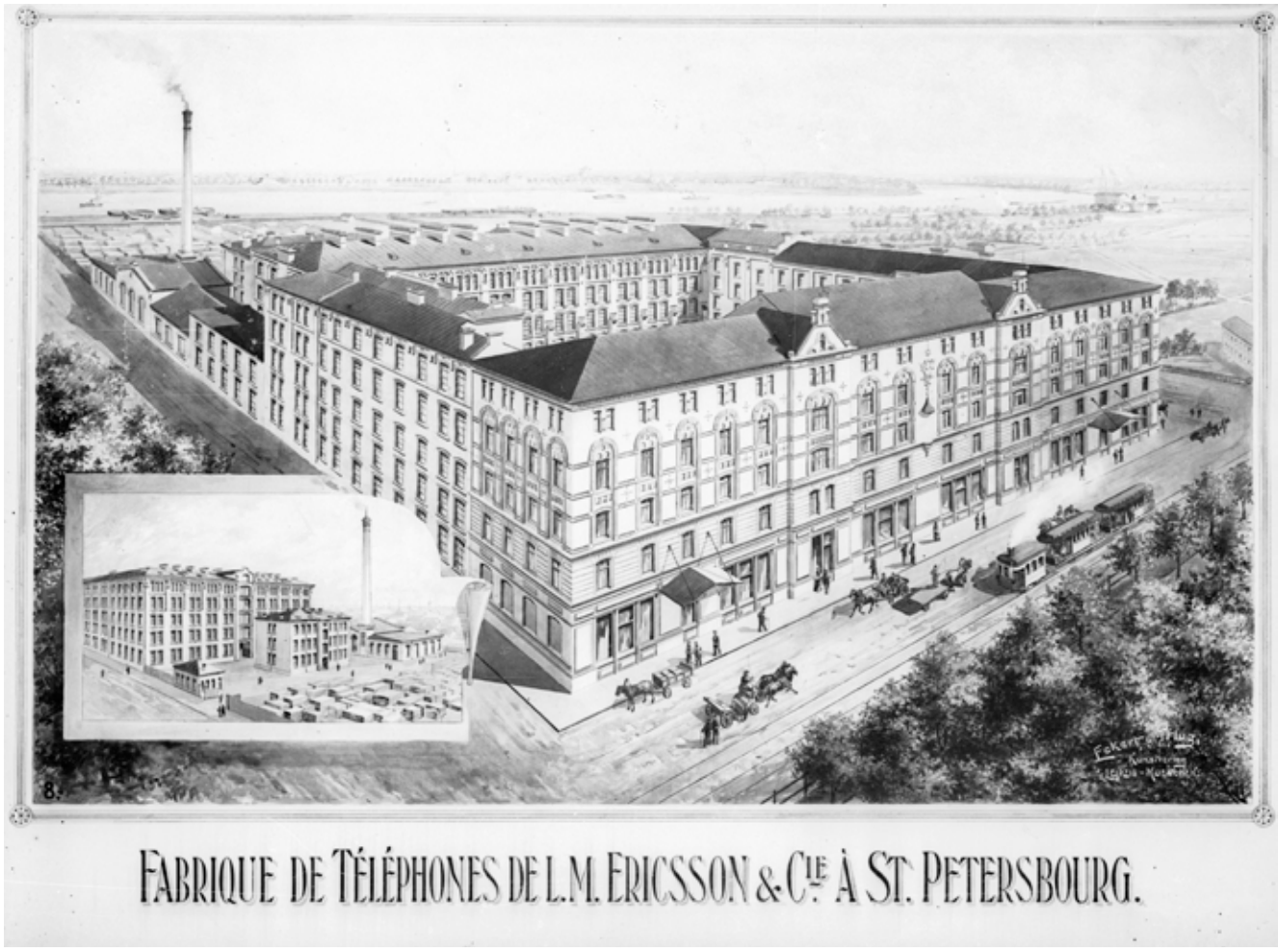
Bröderna Nobel införde en rad innovationer. Andra företag transporterade vid denna tid sin olja med tunnor, ett ineffektivt arbetssätt som vid varje omlastning innebar spill och stora arbetskostnader. Mängden som kunde transporteras var liten, och riskerna för läckage, olyckor och explosioner var stora. *Branobel* (en rysk kortform för Bröderna Nobel), som företaget oftast benämndes, utvecklade efter egen design en tankångare utrustad med cisterner i skrovet. Därmed behövde oljan inte flyttas fram och tillbaka i tunnor, utan kunde föras rakt in i fartyget. Företagets första fartyg, *Zoroaster,* levererades 1878 från Motala verkstad. Med sina tankångare ökade Branobel den genomsnittliga transportkapaciteten från 1 000 till över 10 000 ton olja, med fartyg som kunde förflytta sig på floder med inte mer än tre meters djup. Av de cirka 150 aktörerna i Baku var bröderna Nobel ojämförbart störst, med en marknadsandel på 10–12 procent för olja och 45–55 procent för fotogen. Företaget odlade goda relationer med byråkrati, forskning och politiska beslutsfattare, men deras marknadsposition var aldrig ohotad. Exempelvis gick den franska finansdynastin *Rothschild* (senare Shell Oil) in i Baku 1886 med en kreditgivning till mindre oljebolag som ökade konkurrensen inom hela branschen. Trots detta omvandlingstryck vidmakthöll Nobel sin marknadsposition, och 1910 uppgick företagets samlade marknadsvärde till 142,3 miljoner guldrubel, vilket med god marginal gjorde Branobel till landets högst värderade börsbolag.

SNILLEINDUSTRIERNA

De svenska företagsetableringarna i Ryssland uppvisade ett mönster som skulle bli karaktäristiskt för kommande årtionden – en marknadsorienterad och ingenjörsdriven industri präglad av avancerad teknologi (”snilleindustri”). Det är inget sammanträffande att företag som *LM Ericsson, ASEA, Lux, Wicanders kork- och linoleumfabrik, SKF, AGA* och *Separator* under loppet av några årtionden etablerade sig på den ryska marknaden. >

Nedan. ***Bröderna Nobels raffinaderi i Baku, sent 1800-tal. Ur Branobelarkivet hos Centrum för Näringslivshistoria.***

Nedan. *Kabelnedläggning pågår. Till höger K W Gerdhem, vd för Svensk-Dansk-Ryska Telefon AB som utför arbetet i Moskva under tidigt 1900-tal. Ur Ericssons arkiv hos Centrum för Näringslivshistoria.*



***Ovan.** Ericssons planritningar i Sankt Peterburg, 1897. Ur Ericssons arkiv hos Centrum för Näringslivshistoria.*

Rysslands efterfrågan på teknologi och västeuropeiskt humankapital var stor. Även detaljhandeln expanderade. *Nordiska Kompaniet (NK)* hade en gång i tiden verksamhet i tre städer: på Hamngatan i Stockholm (ett varuhus som fortfarande finns kvar), i Sankt Petersburg och i Moskva. Juvelerarfamiljen *Bolin*, som var hovjuvelerare åt fem ryska tsarer och (till dagens datum) tre svenska kungar, hade sina rötter i den dåvarande ryska huvudstaden Sankt Petersburg, liksom arkitekten *Fredrik Lidvall* som ritade en rad välkända banker, företag och bostadsfastigheter där.

Wicanders var det första svenska industriföretaget som etablerade dotterbolag i Ryssland. Deras första försäljningskontor hade startat 1885 i *Liepāja* i dagens Lettland, vilket ett år senare följdes av en fabrik i samma stad för tillverkning av kork, linoleum och korkmattor. Ett år före krigsutbrottet, 1913, köpte Wicanders upp sin största ryska konkurrent i Odessa, vilket gav företaget en monopolställning. En annan tidig aktör var verkstadsföretaget *Separator* (i dag Alfa-Laval), grundat i Stockholm 1883. Efter bara fem års verksamhet slöt Separator avtal med Nobels maskinverkstad om licenstillverkning och försäljning i Ryssland av mjölkseparatorer. Företaget fick en ansenlig marknadsandel och grundade 1912 ett helt separat ryskt aktiebolag, *Alfa-Nobel*, för att ytterligare expandera sin produktion. Varumärket *Lavalka* blev så utbrett att ordet på ryska fick beteckna själva produkten i allmänhet.

LM Ericsson öppnade sin första utländska fabrik 1897 i Sankt Petersburg, vilken tre år senare följdes av ytterligare en fabrik i samma stad med kapacitet för 800–900 arbetare. Inom ett årtionde blev LM Ericsson – vars grundare *Lars Magnus* vid ett tillfälle hade övervägt att flytta huvudkontoret till den ryska huvudstaden – Rysslands största aktör på marknaden för växlar och telefoner. Antalet abonnenter i landet steg tiofaldigt från år 1900 till 130 693 abonnenter år 1914. LM Ericsson var också huvudleverantör av telefonsystem till den ryska armén och flottan, och omsättningen i landet utgjorde cirka 50 procent av det svenska moderbolagets totala omsättning. >

Ovan. ***LM Ericsson på besök hos sina anställda i Sankt Petersburg, 1902. I mitten ses fabrikören själv med handen innanför rocken. Ur Ericssons arkiv hos Centrum för Näringslivshistoria.***

Ytterligare exempel på svenska industriföretag med tidiga förbindelser med den ryska marknaden är *Lux* (i dag Electrolux), *SKF* och *Odhners fabrik* för räknemaskiner. Före de moderna glödlampornas genombrott användes som regel fotogen- och karbidlampor. Grundaren av företaget Lux, kemisten *Sven Carlsson,* hade arbetat för Nobels oljebolag i tretton år. År 1903 öppnade han kontor i Riga och Odessa, och fyra år senare en fabrik i Riga. Under kriget evakuerades företaget till Moskva, där verksamheten fortsatte och expanderade under namnet *Ryska Lux*. Vi bör också nämna *Willgodt Odhner*, tidigare ingenjör hos Nobel, vars fabrik för mekaniska räknemaskiner grundades 1880 i Sankt Petersburg. SKF och ASEA öppnade fabriker i Moskva och Jaroslavl under första världskriget, men hann knappt påbörja någon produktion innan de konfiskerades i den ryska revolutionen 1917.

RYSKA REVOLUTIONEN ÄNDRADE ALLT

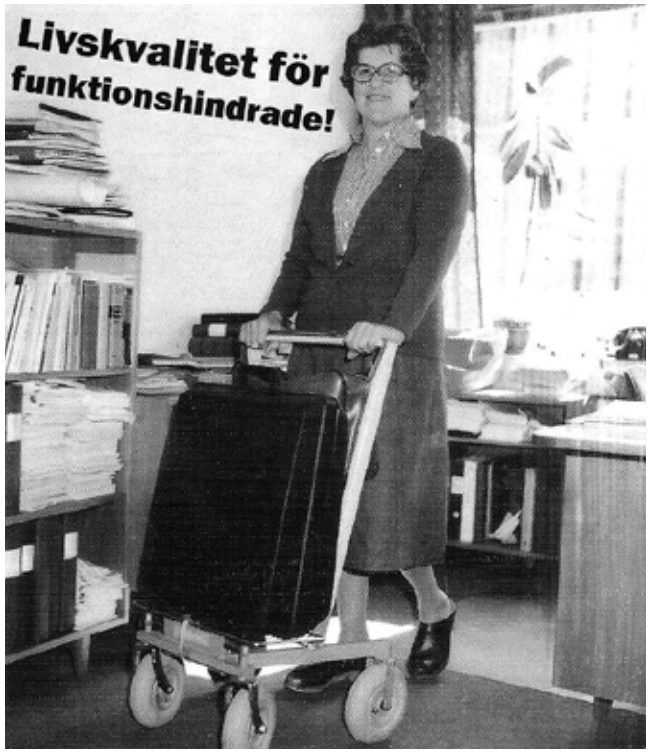
När bolsjevikerna under *Vladimir Lenin* grep makten i oktober 1917 hade omkring 150 svenska företag intressen på den ryska marknaden. Förlusterna de led i bolsjevikernas konfiskering av utländska företag utgör en av de största i svensk industrihistoria. Beroende på val av beräkningsmodell uppgick förlusterna till minst 6 procent av svensk BNP år 1917, som mest till 15 procent. Förbindelserna mellan Sverige och vad som blev Sovjetunionen upphörde aldrig helt, men det var först i slutet av 80-talet som svensk industri återigen kunde söka sig österut i mer betydande skala. •

Martin Kragh *är ekonomie doktor vid Uppsala Centrum för Rysslandsstudier. Han är aktuell med boken* ***Rysslands historia: Från Alexander II till Vladimir Putin*** *(Dialogos förlag, 2014).*

NÖDEN ÄR UPPFINNINGARNAS *moder*

TEXT JÖNS POSSE

NYTÄNKARE. ***Aina Wifalk upplevde kanske ingen direkt nöd, men däremot ett stort problem som hon löste på ett genialiskt sätt. Hon uppfann rollatorn.***



Vänster. ***Kvinnors uppfinningar har genom åren varit många och betydelsefulla. Men tyvärr glöms många gånger uppfinnarna bort. Aina Wifalk som uppfann rollatorn är en av dessa. Foto privat.***

Aina Wifalk drabbades av polio 1949 då hon var 21 år, och blev då tvungen att avbryta sin utbildning till sjuksköterska. Efter avslutad utbildning till kurator 1957 arbetade hon på ortopediska kliniken på Västerås lasarett, och från 1968 som handikappkurator i Västerås kommun. Aina Wifalk arbetade hela sitt yrkesverksamma liv med handikappfrågor, bland annat som handikappinformatör. Hon var även initiativtagare till olika handikappföreningar.

Med åren blev hennes axlar utslitna efter det att hon gått med käppar i drygt tjugo år. Till slut satte sjukdomen stopp för hennes yrkesliv vilket resulterade i att hon 1976 fick sjukbidrag.

IDÉ FRÅN EN BOKVAGN

Aina Wifalk började då fundera på ett hjälpmedel för personer som hade svårigheter att gå. Vid ett tillfälle då hon var på biblioteket såg hon en bokvagn med böcker. Då fick hon idén att: *”den där kunde man göra någonting av!”*, berättar Marianne Ericsson som känt Aina under många år.

Från tanke till handling! År 1978 lämnade hon in idén på ett gånghjälpmedel med fyra hjul till utvecklingsfonden, som i sin tur kopplade ihop henne med ett företag som hjälpte till med konstruktionen av en prototyp.

Aina Wifalk ansökte om finansiering från utvecklingsfonden och från styrelsen för teknisk utveckling för att kunna utveckla idén till färdig produkt. Man insåg potentialen och beviljade ekonomiskt stöd. Tre år senare var produktionen av rollatorn i full gång. Sedan dess har det tillverkats tusentals i de mest skiftande konstruktioner och utseenden.

För många äldre, eller för personer med gångsvårigheter, är rollatorn nyckeln till frihet och självständighet. I dag finns den i stora delar av världen.

Genom en aktiv produktutveckling finns i dag ett stort urval av rollatorer som är anpassade för olika behov och förutsättningar. Allt från kraftiga modeller för utemiljö, med stötdämpning för att ge en behaglig gång på ojämna underlag, till smidiga och lätta för inomhusbruk. Många av modellerna är flexibla och går med ett enkelt handgrepp att vika ihop för att ställas åt sidan eller transporteras i bil eller i kollektiva färdmedel. Fokus läggs även på en tilltalande design, hållfasthet, material och ergonomi.

INTELLIGENT ROLLATOR

Aina Wifalk som avled 1983 i cancer, tog aldrig ut något patent på sin enkla och geniala uppfinning. Hon ville att så många som möjligt skulle få tillgång till rollatorn. De royaltyer hon fick på försäljningen testamenterade hon till *Nordiska Kyrkoföreningen* på Costa del Sol.

Ett nytt forskningsprojekt vid *Umeå universitet* och *Norrlands universitetssjukhus* håller just nu på att utveckla en ”intelligent” rollator. I dag finns det över 250 000 användare av rollatorer i Sverige. Många av dessa har nedsatt kognitiv förmåga och dåligt balanssinne, vilket medför risk för ibland svåra fallskador. Äldre personer kan ha svårt att manövrera sin rollator vid till exempel svängar, trånga utrymmen, dörrposter, eller runt bords- och stolsben. Det händer även att äldre oavsiktligt kör ner över trottoarkanter med i värsta fall svåra fysiska skador som följd.

Den tekniska lösningen som gruppen arbetar med är automatisk detektering av hinder framför en rollator. Elektriska bromsar på bakhjulen korrigerar automatiskt rollatorns färdriktning. För övrigt fungerar rollatorn som vanligt genom att man skjuter den framför sig med muskelkraft. •

Nedan. *Gata efter jordbävningen i San Francisco 1906. Ur Skandias arkiv hos Centrum för Näringslivshistoria.*

FÖRSÄKRINGSVÄRLDEN I GUNGNING

TEXT MIKAEL LÖNNBORG

FÖRSÄKRINGAR. ***Den 18 april 1906 inträffade vad som brukar kallas försäkringsvärldens Titanic-katastrof – jordbävningen i San Francisco. En händelse som även påverkade svenska försäkringsbolag.***

Den här historien handlar främst om de svenska försäkringsbolagen, i synnerhet *Skandia,* som var verksamma i området och hur de resonerade om huruvida de skulle stanna kvar på eller lämna marknaden. Men det är också möjligt att säga något om hur den amerikanska försäkringsmarknaden kom att påverka Skandias moderna historia.

Två tredjedelar av San Francisco förstördes till ett värde av totalt 1,3 miljarder kronor (cirka 69 miljarder i 2013 års värde). Det var emellertid inte själva ”naturrevolutionen” som orsakade de största skadorna. I stället var problemet att alla vattenledningar förstördes, vilket till en början hindrade eldsläckningen, och branden kunde härja fritt i nästan tre dagar. Dessutom avled brandchefen i jordbävningens inledande skede, och det skapade ytterligare bekymmer vid samordning av eldbekämpningen.

JORDBÄVNINGSKLAUSULER

Många försäkringsbolag försökte genom så kallade jordbävningsklausuler undvika vissa typer av skadeutbetalningar. En av principerna var att ett hus som rasat till följd av eruptionen inte ersattes - men om byggnaden föll på ett annat hus fick man ersättning för det sistnämnda.

Den här strategin - vilken för övrigt var praxis på försäkringsmarknaden för att säkra bolagens överlevnad i samband med naturkatastrofer - att undvika en del av skadeanspråken, skapade frustration hos allmänheten. Massmedia försökte trycka på bolagen att fullgöra sina åtaganden. Varje vecka publicerade tidningarna ”svarta listor”, där bolag som inte gjort rätt för sig namngavs. En knapp fjärdedel av samtliga verksamma bolag betalade alla sina skador, däribland de svenska försäkringsbolagen.

Det fanns tre svenska aktörer på amerikanska västkusten. Skandia hade en återförsäkringsförbindelse med engelska *Royal.* Skåne (från Malmö) hade liknande arrangemang med de brittiska bolagen *Commercial Union* och *Alliance. Svea* (Göteborg) slutligen drev en generalagentur i staden men hade också en agentur i New York. Dessvärre brann Sveas San Francisco-kontor ned, och det svenska

Vänster. ***Skador på Chronicle Building efter jordbävningen. Bild från US National Archives.***

***Ovan.** Människor köar för bröd efter naturkatastrofen. Bild från US National Archives.*

huvudkontoret tvingades skicka över flera koffertar med kopior av försäkringsavtalen. Samtidigt åkte chefen för den utländska avdelningen och en brandingenjör över till USA. Först flera månader senare, efter att ha reglerat över 900 skador, återvände de till Sverige i december. Även Skandias vd *Karl Herlitz* besökte katastrofområdet.

Skandia och Svea betalade sammanlagt 7,5 miljoner kronor för skadorna i San Francisco – hälften av bolagens totala årspremieinkomst. I dagens penningvärde motsvarar det ungefär 400 miljoner. Skånes skador uppgick till 1,2 miljoner. Flera tyska och brittiska bolag tvingades avveckla sina amerikanska affärer, men majoriteten stannade kvar.

OLIKA STRATEGIER

De svenska bolagen hade olika strategier efter jordbävningen. Skandia och Svea stannade kvar. Det främst skälet var att de amerikanska premierna utgjorde en så stor andel av bolagens totala premieinkomst; ett tillbakadragande hade halverat bolagens brandaffär. Samtidigt önskade man få tillbaka en del av vad som hade förlorats i katastrofen. Bolagen hade också varit relativt generösa vid skaderegleringen, vilket ökat allmänhetens förtroende för de svenska bolagen.

Skåne däremot, drabbades också av en jordbävning i Valparaíso, Chile, samma år och drog sig tillbaka från både Nord- och Sydamerika och satsade i stället på att utvidga verksamheten i Ryssland. Ironiskt nog förlorade bolagen ännu större belopp där i samband med nationaliseringen av inhemska och utländska bolag efter bolsjevikernas maktövertagande 1917.

Det fanns många myter som uppkom i samband med skaderegleringen efter jordbävningen, särskilt en blev kopplad till det svenska bolaget Svea. Bolaget hade en stor del försäkringstagare i San Francisco som var av kinesiskt ursprung. Eftersom försäkringsbreven blev förstörda fanns endast kopior med något bristande kvalitet som matchades med olika valörer av legitimitetshandlingar. >

***Ovan.** Många hus totalförstördes av jordbävningen. Bild från US National Archives.*

Detta skapade osäkerhet hos skadereglerarna, vilket gav bränsle till ett rykte om att kunder med kinesiskt ursprung som fått ersättning från Svea fick en stämpel i pannan för att bolaget skulle undvika dubbla utbetalningar. Men enligt Sveas minnesskrift från 1966 var detta endast illvilliga lögner för att skada bolagets relationer till allmänheten, särskilt den viktiga kundgruppen bland invånarna i Chinatown.

ÖDESVAL FÖR SKANDIA

Skandia och Svea stannade således på marknaden och kom i framtiden också att samarbeta på den amerikanska marknaden. Svea köpte tillsammans med norska *Storebrand* ett sjöförsäkringsbolag med namnet *Hudson* 1920 som övertogs av Svea efter ett par års verksamhet. År 1930 övertog Skandia hälften av aktierna i Hudson, men redan 1933 - till följd av depressionen - placerades hela portföljen hos ett annat bolag. Därefter tog Skandia över bolaget som lades i malpåse, men efter andra världskriget aktiverades verksamheten igen.

I slutet på 1960-talet stod Skandia inför ett ödesval på den amerikanska marknaden, antingen avveckla rörelsen eller satsa mer intensivt. En intressant aspekt var att beslut togs av *P.G. Gyllenhammar* som sedermera blev vd för Skandia (efter sin far Pehr) 1970 och i slutet på samma år vd för Volvo (efter sin svärfar Gunnar Engellau). Det var enligt Gyllenhammar helt nödvändigt för Skandia att bygga upp en stark position på den amerikanska marknaden.

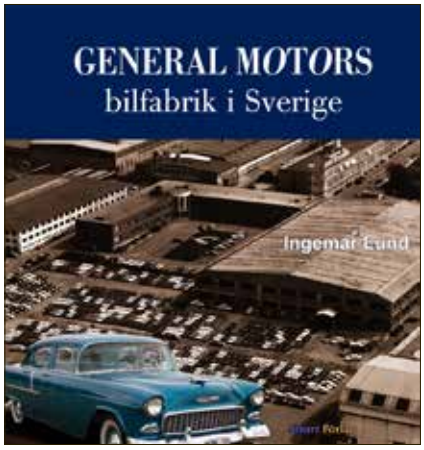
Efter andra världskriget hade Skandia satsat på skadeförsäkring i USA, men till följd av så kallade långsvansade ansvarsförsäkringar och orkanen Andrew 1992, avvecklades portföljen fullständigt. Men samtidigt hade *Jan Carendi* startat en mycket framgångsrik livförsäkringsverksamhet, som blev Skandias nya strategi i USA. Dessvärre behövdes ofantligt omfattande reserver för att stödja verksamheten, och det fanns inga möjligheter att finansiera rörelsen långsiktigt. Slutligen såldes verksamheten i USA 2003 (och på många andra marknader) efter turbulensen på Skandia, för att man ville försöka överleva som självständigt bolag. Som vi vet, var det inte möjligt, men det är en helt annan historia. •

Mikael Lönnborg *är docent vid Södertörns högskola, Institutionen för samhällsvetenskaper, Avd. för företagsekonomi, Centrum för entreprenörsforskning (ENTER forum). Samt førsteamanuensis II, Handelshøyskolen BI, Institutt for innovasjon og økonomisk organisering, Senter for næringslivshistorie, Oslo.*

Ovan. *Souvenirjägare ställde till stora besvär direkt efter naturkatastrofen. Bild från US National Archives.*

Ovan. *Den skadade spårvagnsrälsen vid Union Street. Bild från US National Archives.*

Recenserat



GENERAL MOTORS BILFABRIK I SVERIGE

INGEMAR LUND
Sivart Förlag

General Motors bilfabrik i Sverige, som egentligen var en sammansättningsfabrik, invigdes den 10 januari 1928. I anläggningen i södra Hammarbyhamnen i Stockholm monterades bilar av delar som skeppats från USA. Byggnaden var Stockholms största industribyggnad i ett plan och hade 1 400 anställda. Redan under det första halvåret monterade de 10 000 bilar.

Anläggningen var i drift fram till december 1957. Men under krigsåren sattes inte många bilar samman där. I stället levererade fabriken gengasaggregat, kylskåp, gödselspridare, spårvagnar (Mustang) och släpkärror. Från 1958 användes byggnaden som kontrollstation för importerade bilar. Men 1979 övergavs den helt, och GM Nordiska flyttade till Jordbro.

Ingemar Lunds berättelse om GM:s sammansättningsanläggning är på 550 sidor och rikt illustrerad. Den innehåller också ingående redogörelser för arbetet med att sätta samman delarna till en bil, och för de många försäljningsjippon som GM arrangerade. Men varken en sammansättningsfabrik eller försäljningsaktiviteter är särskilt intressanta. Därför är den främsta behållningen författarens inledande skildring av tillkomsten av GM i USA, som också ger en bild av bilismens uppkomst där. De verkligt bilintresserade kan också glädja sig åt de många bilderna. Många är dokumentära, andra visar ännu rullande veteranbilar från GM. ***/ Börje Isakson***

DISKOTEKEN I SVERIGE

HÅKAN HJULSTRÖM
Ekerlids förlag

I början av 1960-talet började diskoteken erövra världen. USA:s första diskotek var *Whisky a go-go* (Los Angeles, 1963). Därmed förändrades både nöjeslivet och musiken. Till Sverige kom nyheten några år senare. Det första svenska diskoteket var troligen *Club Nit* i Norrköping, startat 1965 av den blivande nöjeskungen Hasse Wallman. De tidiga svenska diskoteken höll till i enkla och billiga lokaler och bjöd på musik från vanliga skivspelare. Omkostnaderna var låga eftersom man slapp utgifter för musiker.

Men diskoteken utvecklades ständigt. Högtalarna växte, skivspelarna blev mer avancerade, diskjockeyerna skickligare, lokalerna bättre. Och de fick rökmaskiner och blinkljus. Med filmen *Saturday Night Fever* (1977) skapades också en särskild diskokultur. I mitten av 1970-talet kom den speciella discomusiken som utvecklats i olika riktningar. Och så småningom började discjockeyer skriva musik.

Om detta berättar Håkan Hjulström, tidigare diskoteksägare (Diskotek Olympia, Norrköping, 1984) initierat och intressant. Han tar läsaren med på ett antal diskotek under olika tidevarv och på olika håll, samtidigt som han presenterar några av branschens ledande entreprenörer och mer framstående diskjockeyer. Det är kanske mer kulturhistoria än företagshistoria, men skildringen säger också en del om samhällsutvecklingen. Och den väcker minnen. ***/ Börje Isakson***

VARFÖR FÖRSVINNER VÅRA KRONJUVELER? DIKESKÖRNINGAR I SVENSK INDUSTRI

LARS BERN
Ekerlids förlag

Den svenska industrin krymper. Antalet sysselsatta har halverats sedan 1965. Ett av skälen är att flera av de stora företagen har sålts till företag i andra länder. Några exempel: 1987 blev *ASEA ABB* och mest schweiziskt, 1998 såldes skogsbolaget *Stora* till finska *Enso*, 1999 köptes *Volvo personvagnar* av *Ford* (USA, som 2009 sålde det vidare till *Geely* i Kina), 1999 gick *Astra* samman med brittiska *Zeneca*, och 2014 tog tyska *Volkswagen* över hela *Scania*.

Lars Bern - teknologie doktor, ledamot av *IVA* samt tidigare vd för bland andra *Ångpanneföreningen (ÅF)* och *Incentive* - har skrivit en bok som förklarar och kritiserar den pågående utvecklingen. Han skildrar kortfattat den svenska industrins framväxt, går igenom de senaste stora industrikri-

serna, politikens och politikernas förändring, samt företagsledningarnas omsvängning från långsiktighet till kvartalskapitalism. Han kritiserar också dem som larmar om att vi tär för hårt på jordens resurser och hävdar att miljön är hotad.

Lars Berns bok är en läsvärd brandfackla även om få lär hålla med honom om allt. Och hans genomgång av utförsäljningarna sveder främst de hyllade storföretagsledare som varit ansvariga för dem. Hårdast bränd blir *Peter Wallenberg*, men också *Percy Barnevik*, *P.G. Gyllenhammar* och *Bo Berggren* lär behöva svalka av sig. Bern visar också på vägar bort från avindustrialiseringen. *"Titta på Tyskland"*, lyder ett av hans råd. ***/ Börje Isakson***

IFN 1939–2014
75 ÅR AV EKONOMISK FORSKNING

MAGNUS HENREKSON & GÖRAN ALBINSSON BRUHNER
Ekerlids förlag

Det brukar sägas om jubileumsskrifter att det som utgivarna ser som mest intressant, artiklarna, är det som dör först. Tabellerna med namn i slutet, vilka redaktörerna suckat tungt över, brukar däremot ha läsvärde ännu efter många årtionden. För nationalekonomer av facket är det kanske så även med den jubileumsbok som *Institutet för Näringslivsforskning* har givit ut (*IFN* hette tidigare *Industriens Utredningsinstitut, IUI*). Vi andra kommer att kunna ta del av artikelblocket inte bara nu utan även om tio år, utan att intresset mattas.

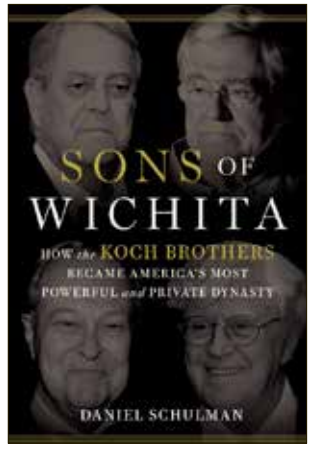
Vad som avtecknar sig är nämligen det samspel mellan professionellt och personligt, mellan produktion och relation, som är nyckelfaktorn bakom kreativa forskningsmiljöer. Som för så många andra organisationer gäller även för forskningsinstitut att revisionsrapporter ska vara rena, budgetar hållas, seminarier genomföras och publikationer ges ut. Men bakom detta skal måste den intellektuella miljön leva. Människor måste finna det givande att träffa varandra, ansvariga måste ha spelrum att värva X men inte Y, utrymme måste finnas för att ställa frågan som ohjälpligt underminerar givna förutsättningar. Inom det formella regelverket måste de personliga relationerna ha utrymme; det fångas, som i grunden är kvalitativt, omätbart.

Just detta skildras i de tillbakablickar som exempelvis *Gunnar Eliasson* och *Pavel Pelikan* bidrar med i jubileumsskriften. Huvudperson i Eliassons essä är Bengt-Christer Ysanders mångskiftande karriär; Pavel Pelikan ser tillbaka på sitt eget liv, från det Tjeckoslovaken där de politiska omdömena styrde forskningen, över USA, Kanada och Frankrike till Stockholm. I båda kapitlen lär vi känna de personliga mötenas betydelse för en forskares karriär och resultat. Även för den som är helt ointresserad av ekonomisk forskning blir den läsningen en ren nöjesläsning. ***/ Per Dahl***

SONS OF WICHITA
– HOW THE KOCH BROTHERS BECAME AMERICA'S MOST POWERFUL AND PRIVATE DYNASTY

DANIEL SCHULMAN
Grand Central Publishing

Hört talas om Kochfamiljen, *The Koch Brothers*, Koch Industries? Nej, trodde väl det. Ändå är den hemlighetsfulla amerikanska företagsfamiljen en av världens rikaste. Boken, den första större biografin, skildrar en förfärande brödrastrid. När grundaren *Fred Koch* gick bort 1967 lämnade han efter sig ett brev till sönerna där han skrivit: "Ni kommer att få vad som nu ser ut att bli en stor summa pengar. Det kan bli antingen



en välsignelse eller en förbannelse". Det blev utan tvekan både och. Kanske mest förbannelse.

Striden har framför allt stått mellan en av de fyra sönerna, Bill Koch å ena sidan och hans tvillingbror David och äldre bror Charles å den andra, och den har gällt makten över ett jättelikt företagskonglomerat med säte i Wichita, Kansas. Verksamheten innefattar bland annat olja och andra råvaror, gas, kemikalier, byggmaterial och boskapsskötsel. Antalet anställda är över 100 000, och årsomsättningen över 100 miljarder dollar. Efter många turer löstes Bill ut av Charles och David. Som så ofta handlar den här brödrastriden inte bara om själva makten över företaget och kapitalet. Den handlar i hög grad om rivalitet mellan bröder sedan barnsben och en kamp om föräldrarnas kärlek. Under sluträttegången i april 1998 vägrade Charles att skaka hand med Bill.

Det andra temat i boken är Kochfamiljens uppseendeväckande politiska aktivitet, främst i form av stora donationer till olika grupper på den politiska yttersta högerkanten, inklusive *Teapartyrörelsen* och ökända *John Birch Society*. Bröderna själva säger sig förespråka libertarianism, en politisk ideologi som verkar för frihet från tvång och strävar efter att minimera staten och dess inflytande. Vilket gör att de i vissa sociala frågor inte tänker klockrent konservativt. Man kan säga att bröderna först och främst är "anti government". Och anti Obama.

Boken, skriven av *Daniel Schulman* på grävartidningen *Mother Jones*, är mycket välskriven, välresearchad och nyanserad. Om än i vissa partier väl detaljerad. ***/ Stellan Björk***

FRÅGA OSS

HAR DU OCKSÅ EN FRÅGA OM FÖRETAGSHISTORIA?
KONTAKTA REDAKTIONEN@FORETAGSHISTORIA.SE

FRÅGA: Företagshistoria handlar oftast om män. Jag skulle vilja veta mer om kvinnor som gjort viktiga insatser och blivit framgångsrika. Kan man få er topplista på kvinnliga företagare genom historien? / ***Ingrid***

SVAR: *Det är lite knepigt att forska och berätta om kvinnligt företagande av flera anledningar: Kvinnligt företagande har inte alltid definierats som företagande, ofta kallade man sig föreståndarinna eller fröken, eller något annat förminskande. Sedan beror det också på vad man menar med ”företagare”. Astrid Lindgren kan till exempel räknas som en väldigt framgångsrik företagare, även om hon i samhällets ögon först och främst är en författare. Det är också svårt att definiera vem som kan räknas som ”störst”. Den som var störst när det begav sig? Den vars företag finns kvar än idag? Eller den som har varit mest omtalad? Själv har jag tre stycken favoriter som har varit banbrytande och branschskapande på sin tid men är mindre kända idag: Sofia Gumaelius, Ulla Murman och Wilhelmina Skog.*

Sofia Gumaelius flyttade till Stockholm från Örebro vid 36 års ålder och startade en annonsförmedlingsbyrå år 1877. Med nya arbetsmetoder och en enastående innovationskraft kom hon att lägga grunden till den svenska reklambranschen. Det som blev reklambyrån Gumaelius annonsbyrå fanns kvar långt efter hennes död men gick i konkurs i slutet av 1980-talet.

Ulla Murman startade en skrivbyrå 1953 efter en idé som hennes syster tagit med sig från ett besök i USA. Kunderna strömmade snabbt till men dess arbetssätt, privat arbetsförmedling, var förbjudet i Sverige. Men efterfrågan på inhyrd skrivhjälp visade sig vara stor och den växte med tiden och Ulla Murmans uthålliga kamp mot domstolar och regelverk kom att bana väg för ett helt nytt verksamhetsområde. Idag räknas Stockholms stenografiservice, numera Manpower, som det första moderna bemanningsföretaget i Sverige.

Som trettonåring flyttade Wilhelmina Skogh från Gotland till Stockholm för att söka lyckan inom hotell- och restaurangbranschen. I 20-årsåldern hade hon redan blivit hotelldirektör i det övre toppskiktet. Under det sena 1800-talet blev Wilhelmina Skogh en nyskapande pionjär inom turistnäringen med helt nya idéer som till exempel att servera grönsaker till maten. Så tänk på Wilhelmina när du äter sallad till din köttbit! Höjdpunkten av Skoghs karriär var vd-tjänsten på anrika Grand Hotel i Stockholm.

Margarita Feldman, *arkivarie hos Centrum för Näringslivshistoria.*

Ovan. ***Sofia Gumaelius och personalen vid företagets 25-års jubileum. Ur Gumaelius Annonsbyrås arkiv hos Centrum för Näringshistoria.***

KAN ETT FÖRETAG *stå stilla?*

KRÖNIKA

Edward Blom är en känd tv-personlighet och skribent med särskild inriktning på matens, dryckens och näringslivets kulturhistoria. Vid sidan om anställningen i eget bolag är han även knuten till Centrum för Näringslivshistoria som fellow writer.

SMÅFÖRETAG. ***Häromdagen var jag på middag hos goda vänner. Värden Matts berättade att han skrivit en artikel till ett kommande nummer av Företagshistoria, om en liten glasstillverkare som funnits länge men aldrig expanderat. Vi började tala om företag som valt att göra sin grej år efter år, utan större expansion, som om världen stod stilla.***

JAG MINNS EN KICKOFF för minst tio år sedan, då en kollega som läst mycket managementlitteratur med emfas hävdade att *”en verksamhet som inte växer går under!”*. Ett påstående jag sedan dess funderat över under mitt arbete med näringslivets historia. Stämmer det verkligen?

Uppenbart är:

1. Mycket få företag har grundats med stort aktiekapital från början.
Det finns enstaka sådana, men de allra flesta världsföretag startades som mycket små rörelser.

2. De allra flesta företag som grundats har med tiden upphört. Det gäller såväl expansiva som stagnerande.
De flesta företagare har antagligen inte ens haft för avsikt att företaget ska överleva deras egen pensionering.

3. En betydligt mindre del av alla företag som grundats har i stället köpts upp av något annat företag.

4. En försvinnande liten del av alla grundade företag har vuxit och blivit storföretag.

FOTO: EVA HILLDÉN SMITH

Vi vet att när en bransch är ung fylls den av en uppsjö små företag, som sedan under ett sekels gång slår sig samman tills det endast återstår några få bjässar. Bryggerier och försäkringsbolag är typexempel på branscher som på detta sätt konsoliderats. Här gäller: växa och sluka, eller gå under. Men, inom till exempel restaurangbranschen har alla försök att bilda stora kedjor misslyckats, förutom inom segmentet snabbmat. Det finns åtskilliga hundraåriga restauranger som inte växer, utan förblir en ensam enhet i samma lokaler. Och även inom andra branscher finns det förvånansvärt många familjeföretag som tuffar på, utan att synbart bry sig om att lägga världen under sig.

Mitt favoritexempel är *Fröbergs* i Finspång, grundat 1879. Med Fröbergs uppstod den svenska postorderbranschen. Och de var inte bara först - det var ur Fröbergs hela branschen skapades! Den unge J.P. Åhlén lärde sig allt som anställd på Fröbergs. Men medan ”kopian” *Åhlén & Holm* först blev ett gigantiskt postorderföretag och med tiden kom att bygga varuhus över hela Sverige, och medan nya postorderfirmor stod upp som svampar ur jorden, så nådde Fröbergs sin höjdpunkt en bit in på 1900-talet, fick problem under kriget, varefter man gick tillbaks till sin kärnverksamhet - stämplar och visitkort - och har förblivit vid sin läst sedan dess. I dag med ungefär lika många anställda som på 1890-talet.

För en entreprenör är nog ett sådant förnöjt företag en styggelse, men jag finner det charmigt. Precis som ett gott samhälle behöver alla sorters människor tror jag ett land behöver alla sorters företag. •

Ur arkivet

Medarbetarna på Centrum för Näringslivshistoria väljer ut sina personliga favoriter bland arkivens skatter.

ETT GÅTFULLT TROLLSPÖ

Blomsterfonden har sitt arkiv hos *Centrum för Näringslivshistoria*. Vid en förteckning av materialet som inkommit till Centrum för Näringslivshistoria upptäcktes en del föremål som troligen lämnats kvar av tidigare hyresgäster. I materialet låg en till synes oansenlig stav med en knapp på sidan. Knappen visade sig vara en mekanism för att trolla upp ett mynt. Myntet som är sågat i tre delar för att få plats i staven brer ut sig som en solfjäder när man trycker på knappen. Myntet är en enkrona från 1876 med Oscar II:s porträttbild på frånsidan.

Blomsterfonden är en förening som bildades 1921 av *Alma Hedin,* dotter till stadsarkitekten i Stockholm *Abraham Ludvig Hedin* och syster till *Sven Hedin*. Föreningens syfte var och är att samla in pengar till vård och hem för äldre. Alma Hedin fick idén till Blomsterfonden och mottot *"i stället för blommor"* när det till faderns begravning skickades inte mindre än 91 blomsterkransar. Som ett alternativ till begravningsblommor erbjöd Blomsterfonden att vid penninggåvor till fonden skicka ett kondoleansbrev i donatorns namn.

De första husen för äldreboende i Blomsterfondens regi upprättades i *Röda Bergen* 1925 på mark donerad av *Stockholms stad*. De välkända husen på *Ringvägen* med Blomsterfondens emblem stod färdiga 1932, också här på mark donerad av Stockholms stad. Det var på Ringvägen som Alma Hedins vision blev verklighet. Här upprättades förutom bostäder för äldre också en vårdavdelning för sjuka hyresgäster och serviceinrättningar såsom restaurang, mataffär, bageri och tvättstuga. I dag bor omkring 2 000 äldre i Blomsterfondens seniorboende på *Ringvägen*, *Röda bergen*, *Liseberg* (Älvsjö) och *Svalnäs* (Djursholm).

TEXT **JENNY STENDAHL**
BILD **MARGARITA FELDMAN, SAMT UR FÖRENINGEN BLOMSTERFONDENS ARKIV HOS CENTRUM FÖR NÄRINGSLIVSHISTORIA.**

FÖRETAGS*Quizet*

Testa dina kunskaper om näringslivshistoria!

FRÅGEKONSTRUKTÖR **GUSTAV SVENSSON**

	5	4	3	2	1
FÖRETAGET	*Bildades 1945 av norska DNL, danska DDL och svenska SILA.*	*Ordet System uteslöts ur namnet 1997.*	*Företaget är egentligen ett konsortium och så kallad flag carrier för Norge, Sverige och Danmark.*	*Jan Carlzon var vd och koncernchef åren 1981–1993.*	*Flygbolaget har brottats med stora ekonomiska bekymmer de senaste åren.*
PROFILEN	*Grundade Vecko-Revyn 1935 och Expressen 1945.*	*Hans brorson och tillika namne grundade 1997 Bokförlaget DN.*	*Dagens Industri delar sedan 1987 ut ett företagarpris i hans namn.*	*Hans farfarsfar och tillika namne grundade 1837 Sveriges äldsta bokförlag.*	*Kallades ”Abbe” och var länge styrande inom den familjeägda mediekoncernen.*
PRODUKTEN	*Varje år köper svenska folket 520 miljoner liter av denna dryck, vilket gör den i särklass populärast i sitt slag.*	*Den togs fram för att lättvarianten ansågs vara för vattnig, och standardvarianten för fet.*	*Jonas Gardell har gjort inte mindre än två scenshower med produkten i titeln.*	*Lanserades 1983 med en fetthalt på 1%. Tre år senare höjdes halten till 1,5%, och produkten fick då också sitt nuvarande namn.*	*Eftersom den anses vara lagom fet har produkten blivit en symbol för Sverige. Förpackningen är nästan alltid grön till färgen.*
ÅRTALET	*Det ryska planet Antonov 22 (An-22) lyfter för första gången i februari och är världens dittills största flygplan.*	*GB-clownen ser världens ljus för första gången, på omslaget till glassen Pajaspinne.*	*IKEA:s möbelvaruhus vid Kungens Kurva öppnar i Stockholm.*	*De första stora svenska demonstrationerna mot USA:s närvaro i Vietnam hålls vid Hötorget under sommaren.*	*Winston Churchill begravs, och filmerna Sound of Music och Att angöra en brygga har båda premiär.*
ORTEN	*Den sydvästra delen av staden kallas ofta för ”den gruvliga sidan” eftersom gruvnäringen förgiftat stora delar av marken här.*	*Kopparutvinningen på orten var en viktig faktor i Sveriges utveckling till europeisk stormakt på 1500- och 1600-talet.*	*De gamla delarna av staden är tillsammans med bland annat koppargruvan klassade som världsarv av Unesco.*	*Staden har givit namn till knäckebröd och ättika…*	*…såväl som till rödfärg och korv.*

Företaget: *Scandinavian Airlines (SAS)* ***Profilen:*** *Albert Bonnier Jr* ***Produkten:*** *Mellanmjölk* ***Årtalet:*** *1965* ***Orten:*** *Falun.*

NÄSTA NUMMER AV
FÖRETAGSHISTORIA
UTE DEN **9 JUNI**

Nu åker vi!

Färjetrafiken öppnade dörren till utlandet för många svenskar.

SPORTJOHAN
Bollebygdsföretaget som klädde våra landslag.

SOM PACKADE SILLAR
Så blev Klädesholmen ett centrum för inlagd sill.

Prenumerera på Sveriges enda tidskrift om företagshistoria!

Fyll i talongen eller gå den digitala vägen foretagshistoria.prenservice.se

Frankeras ej.
Mottagaren betalar portot

☐ 4 nummer för 249 kronor Kod: 332 1002

Fyll i namn och adress:

NAMN .....

ADRESS .....

.....

.....

EPOST .....

FÖRETAGSHISTORIA
c/o Titeldata

SVARSPOST
20570342
110 12 Stockholm

REKLAMKLASSIKER

Företagshistorien vimlar av fantasifulla och vackra reklamaffischer. Klipp ut och spara eller njut av dem som de är i tidningen!

I detta nummer:

Reklam för *AB Nynäs Petrolium.*
Bilden märkt *I. Axelsson*, från *Grafiska Arbeten* 1937.

Ur Esseltes arkiv hos Centrum för Näringslivshistoria.

SVENSK BENSIN

A-B NYNÄS-PETROLEUM

STOCKHOLM • TELEF: 23 32 40 • GÖTEBORG • TELEF: 119 85

I 150 år har vi tänkt på resten av ditt liv.

Vi har alltid vetat att värde skapas över tid. Att tänka långsiktigt lönar sig, oavsett var i livet du befinner dig och vilka val du står inför just då. Därför har vi alltid varit förebyggande, inte efterkloka.

Vi har utbildat trafikanter för att minska antalet olyckor. Anställt brandingenjörer för att bygga brandsäkrare hus. Stött forskning om friskvård för att sänka sjukfrånvaron. Vår 150-åriga historia har visat att långsiktighet lönar sig för alla. Därför tänker vi fortsätta tänka längre.

Se hur det gått till på **skandiahistoria.se**

skandia
Tänk längre