



EDWARD BLOMS HÖRNA
Dalslands hotelldrottning, Carnegie
porter och historiska cocktails.



SKIVBOLAGET SONORA
Gav en plattform åt Charlie Norman,
Brita Borg, Alice Babs och Evert Taube.

FÖRETAGSMINNEN

MAGASINET OM NÄRINGS LIVETS HISTORIA NO 2 2013
PRIS 59 KR

SVENSK MUSIK FLÖDAR

**Jack Kotschack sågs som
Östersjöns radiopirat**

**Stig Carlssons
högtalare**

**Stikkan, den
femte ABBA:n**



Storexportören EBS Sweden Fiskmånglerskor
Elvira Harms Bahnhof stack ut hakan från starten

ISSN 1101-747-3



9 771101 747002

02

Hur lät det?

DET FINNS RASPIGA inspelningar från Rom från början av 1900-talet som låter oss höra den siste kastraten, Alessandro Moreschi, i Vatikanens körer. En av dem, där han sjunger ett Ave Maria, kan vi till och med lyssna till på Wikipedia. Det är svårt att säga att sången är en skönhetsupplevelse. Men bara det faktum att de ljudvågor som

strömmar ur datorn är repliker av dem i Sixtinska kapellet för hundra år sedan, sätter tankarna i svängning. Det vi hör är den yttersta tråden av en sångtradition som, oavsett vad vi tycker om den, existerat genom västsvärldens hela historia. Under lång tid ansåg många att hans sångart var höjden av skönhet.

Många säger att vi spelar barockmusik helt fel. I stället för att låta varje ton ljuda för sig låter vi dem glida samman i en lång obruten ljudslina, det blir ungefär samma skillnad

som den mellan en cembalo och ett vanligt piano.

Själv misstänker jag att en Händelopera spelad på den tidens vis skulle låta förfärligt i dag. Som musik körd genom en skördetröska.

Det främmande ligger närmare än så. Vi kan

ibland lyssna till en ensemble med Bernt Malmros som spelar med natursträngar i fiolerna. Klangen blir helt annorlunda jämfört med vad vi är vana vid. Men natursträngar var det normala under lång tid.

När vi lyssnar till moderna framföranden av äldre musik hör vi alltså sällan det som tidigare generationer

hörde. Och vår känsla för vad som är vackert tycks ha förändrats, ibland kraftigt.

Skulle något företag i dag beställa en särskild marsch? I de arkiv som är deponerade hos oss finns grammofoonskivan med Gevaliamarschen, liksom en mängd annat musikmaterial. För musik har funnits i företagsvärlden, precis som i alla andra delar av samhället. Att höra hur det lät ger oss ingångar till människors vardag och värderingar. Vi förstår dem bättre.

I den här utgåvan av vårt magasin Företagsminnen möter vi människor som förändrat vår vardag. Erik Ljungbergs vilja att skapa ett inhemskt skivbolag gjorde populärmusiken tillgänglig för alla. Jack Kotschacks Radio Nord banade väg för den moderna musikradion. Stikkan Andersons entreprenörsanda skapade det som kallas det svenska musikundret. I andra änden av spektrumet gav Robert von Bahrs entreprenörsanda oss tillgång till klassisk musik i ny ton.

De har var för sig, i små steg, påverkat hur vi uppfattar musik. Någon gång kommer människor att undra över Lill-Babs och ABBA och tycka att de är lika främmande som kastratsångaren Alessandro Moreschi.

Per Dahl, redaktör



Artistporträtt, Dolorita danseuse espagnole. Handkolorerat vykort. 1900-1910. Bilder från Novilla, Djurgården. Gröna Lunds historiska arkiv hos Centrum för Näringslivshistoria.

Ansvarig utgivare: Alexander Husebye, alexander.husebye@naringslivshistoria.se, 08-634 9914

Redaktör: Per Dahl, per.t.h.dahl@naringslivshistoria.se, 08-634 99 52

Bildredaktör: Margarita Feldman

Projektleddare: Anna Linderöth

Redaktionsråd: Per-Ola Karlsson och Eva Ersson Åbom

Grafisk form och produktion: Matts Hildén och Matthias Grönwall, www.silviamedia.se

Repro & tryck: åtta.45, tel: 08-55 33 48 00

Kontakt: Centrum för Näringslivshistoria Grindstuvägen 48-50, 167 33 Bromma, tel: 08-634 99 00, www.naringslivshistoria.se

Företagsminnen på Facebook: www.facebook.com/foretagsminnen

ISSN: 1101-7473

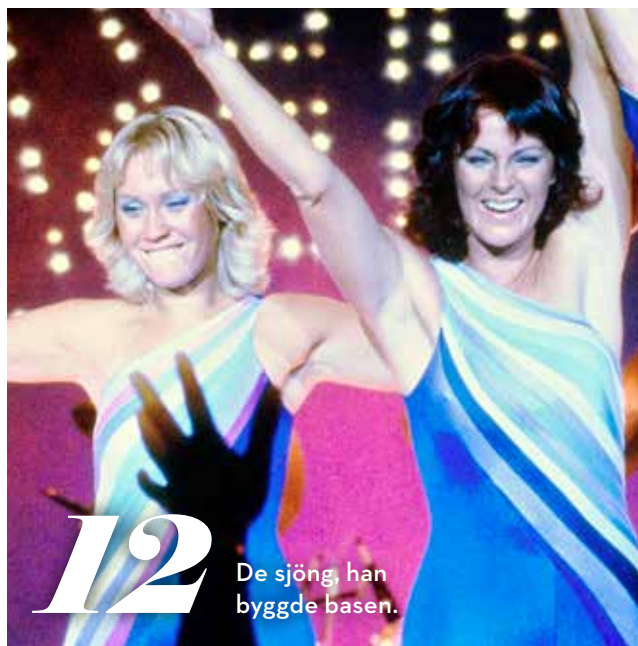


CENTRUM FÖR NÄRINGSLIVSHISTORIA

Företagsminnen ges ut av Centrum för Näringslivshistoria, världens största näringslivsarkiv. Bli företagsmedlem på www.naringslivshistoria.se!

PRENUMERERA!

Företagsminnen utkommer med fem nummer per år. Prenumerationsavgiften är 280 kr inklusive moms. Beställ ditt eget exemplar på www.naringslivshistoria.se



12

De sjöng, han byggde basen.



34

Musik ur de historiska arkiven.



28

Den framgångsrika och välbeställda Elvira Harms.



8

Den reklamradion bröt tidens tabun.

UR INNEHÅLLET

- 15 Skivbolaget BIS i Åkersberga
- 18 Musikaliska företagare
- 20 Skivorna som pressades i Sverige
- 22 Förstärkarföretaget EBS Sweden
- 25 Den kreativa internetleverantören Bahnhof
- 26 Stig Carlssons ortoakustiska högtalare
- 31 Stockholms fiskmånglerskor
- 36 Minnen av 1970-talets e-postsystem

ALLTID I FÖRETAGSMINNEN

- 4 Ögonblicket
- 5 Krönikan
- 6 Noterat
- 39 Debatt
- 40 Aktuell forskning
- 42 Recensioner
- 44 Edwards Hörna
- 46 Fråga Företagsminnen
- 47 Ur arkivet
- 50 Korsord



ÖGONBLICKET

Vem skulle inte vilja besöka detta bankkontor - nr 38 - för Skandinaviska Banken, vars personal visar upp sig på ett gruppfoto 1962? Till och med skattebetalningar blir ett nöje. För att inte tala om ärenden till bankfacket. Och den som vill ta ut pengar får ett skälmskt leende på köpet.

Har kunden utlandsärenden kan man i stället vända sig till den förtroendeingivande banktjänsteman som har tillgång till en svart bakelittlefon att kontakta världen med. Och för ännu viktigare ärenden finns själve kamreren tillgänglig.

Men vi ska också veta att bankanställda i direkt kundtjänst, i synnerhet

de kvinnliga, länge fanns bland de lågt avlönade tjänstemannagrupperna. Samtidigt som kraven på stilriktig, proper klädsel var osedvanligt höga.

Foto av Leif Engberg, SEB:s historiska arkiv vid Centrum för Näringslivshistoria.

Samlade ögonblick

Nu har boken *Ögonblicket* kommit! Här kan vi följa företagshistoriska nedslag från 1998 och framåt. Beställ boken för 150 kronor på vår webbplats www.naringslivshistoria.se



I den nya världen finns inte friheten

"BUT WHAT WAS driving me, what I was trying to say to my mum was: I am alright."

Det är den sista meningen i Paolo Hewitts bok om Creation Records, Alan McGee & the story of Creation Records. Det spelar ingen roll att Alan McGee gav världen band som My bloody valentine, Primal scream, Jesus and Mary chain och Oasis – det enda han brydde sig om var att hans mamma skulle tycka att han var någon. Det är så hjärtskärande. McGee både nästan jobbade och knarkade (han flyttade Creation till Manchester i början av 90-talet eftersom där fanns så bra Ecstasy) ihjäl sig för att visa mamma att han var något att ha.

Alan McGee föddes 1960 i de fattigaste delarna av Skottland. Dessutom hade han rött, lockigt hår. Hans framtidsutsikter var därmed noll. Men en extrem kärlek till musiken, en fantastisk fingertoppskänsla och en generositet utan dess like gjorde att han blev Någon.

Jag läser boken om Alan McGee i just Manchester eftersom jag ska se My bloody valentine här. Jag är i staden som födde fram Smiths, Joy Division, Oasis, New Order och Stone Roses. NME-fotografen Kevin Cummins ställer ut 80 foton av Morrissey/Smiths på Manchester Photographic.

Det som gör mest intryck är det Morrissey-fan som har tatuerat in "Please please please let me get what I want".

Så vädjande, så utlämnande.

De brittiska tidningarna skriver att My bloody valentine är "Loch Ness Monster of rock and pop". Kevin Shields och MBV måste ha lyckats med bedriften att ha det längsta uppehållet mellan två skivor, 22 år. Nya skivan mbv är inspelad helt analogt och mastrad utan digitala processer.



FOTO: DAVID THUNANDER

Alla är så stolta. Jag med, jag har den som vinyl.

Brittiska sångerskan Charlotte Church säger till tidningen *Independent* att hon bara köper vinylskivor. Hon ogillar det digitaliserade ljudet i all kommersiell pop, så det tänker hon hålla sina barn borta ifrån så länge hon kan. Hon utmålas som drottningen av cool.

I *Independent* läser jag även ett långt reportage om så kallade train-hoppers i USA. En av dem, Mike Brodie, lämnade hemmet vid 17 års ålder och började train-hoppa och lifta sig fram i livet. År 2004 började han ta polaroider på sitt liv och på människorna han mötte. Mötena är nu samlade i boken *A Period of Juvenile Prosperity*. Brodie säger till *Independent* att han inte flydde från något, utan att han ville leva ett helt fritt liv. Och likadant var det med alla han mötte. Det var friheten som lockade.

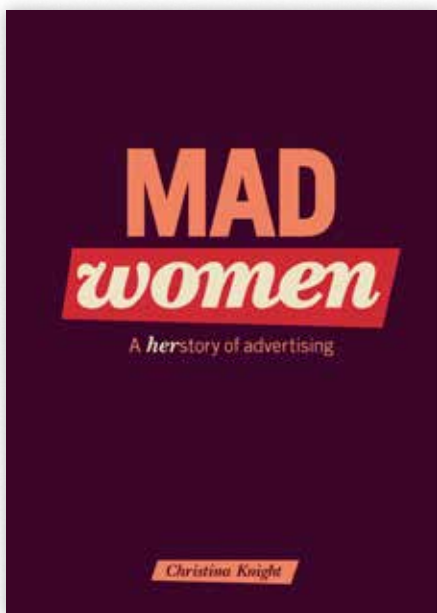
Det är då jag instinktivt vet vad personen som tatuerat in Morrissey-citatet "Please please please let me get what I want" vill ha så desperat: frihet.

I Manchesters alla vinylbutiker samlas de som brinner för musik. På väggen hänger en handskriven lapp: "Communication ... what's with it? I don't want to get up to it, all the things that the new world promised has made things that are not for us." Vinylälskarna fortsätter med sina affärer som blomstrar tack vare kärleken till musiken, medan HMV som aldrig handlat om passion tvingas stänga ner, och ingen vill ens köpa cd-skivorna till 30 procents rabatt.

I den nya världen finns inte friheten. Därför söker sig de passionerade annorstädes.

LINDA SKUGGE är publicist och egenföretagare.

NOTERAT



Mad women!

I reklambranschen finns det inte bara Mad men på TV. I en ny bok med titeln *Mad Women – A Herstory of Advertising* med Christina Knight, till vardags creative director, som författare, lyfts de många kvinnor som stått för nytänkande och förändring fram. Vi behöver förebilder, konstaterar vd Jessica Bjurström på organisationen Sveriges kommunikationsbyråer Komm, vars organisation samarbetat med författaren i projektet. Boken utkom från Olika förlag den 8 mars!



En digital kulturdrive!

Redaktörens gråa hår blir allt fler när bild efter bild, alla oanvändbart dataformade eller ohyggligt dyra, virvlar förbi när boken ska illustreras eller föredraget livas upp.

Inte minst gäller detta historiska bilder utanför vårt eget arkiv. Nu har bildarkiven vid Hallwylska museet, Livrustkammaren och Skokloster digitaliserat sina samlingar och gör dem tillgängliga för allmänheten, ofta i högupplöst, tryckbar form. En folkbildningsinsats i alla avseenden! Tycker i alla fall Företagsminnenredaktören, som nu ser hur han ska vika och klippa lumppapperet för att få till en sinister mördarmask från 1792!



Stockholms världsarv med byggnadsminnen

Förra året utsåg Unesco ett lite ovanligt världsarv: Stockholms stads samling av byggnadsritningar från år 1713 och framåt. I mars i år visades nu skatten av 300 år av arkitektmöda på Stockholms stadsarkiv.

Här mötte vi gångna tiders vackert laverade arbeten med tusch, gäs- eller stålpena och mässingslinjal. Snitt genom byggnadskroppar, fasadbilder och planer som lämnats in och godkänts, eller producerats av stadsarkitekten själv.

Nu blir bildskatten dessutom motiv på frimärken, i stiliserad form. Så nästa gång du frankerar, titta närmare på det du klistrar på kuvertet. Det kan vara ett hela världens kulturarv du sprider.



Hardcore i arkivet

1990-talets hardcoren, starkt förknippad med djurrättsrörelsen och levnadsparollen *Straight Edge*, kom att sätta Umeå på kartan. Med band som Refused, som under 2012 återuppstod för en utsäld världsturné trots att de inte spelat in ny musik sedan 1998, etablerades ett rykte om Umeå som musikstad.

År 2011 startade Folkrorelsearkivet i Västerbotten ett projekt för att dokumentera rörelsen, skapa ett forskningsunderlag och tillfoga en tidigare saknad del av Umeås kultur- och musikhistoria till arkivet. Genom projektet finns i dag drygt 3 000 fotografier, 200 filmer, 600 tidningsklipp, en mängd affischer, fanzine och mycket annat i samlingarna, se www.umeahardcorearkiv.se



ABBA - the museum

Snart öppnar ABBA – the museum på Djurgården i Stockholm mellan Gröna Lund och Liljevalchs konstsalong! Det kommer att finnas i ett "Sweden Music Hall of Fame" (just det, det slags Hall of Fame som *Företagsminnen* efterlyste för några nummer sedan).

I dag omsätter den svenska musikbranschen omkring 6,3 miljarder totalt. Svensk musik säljs för 1,4 miljarder utomlands (men bara 200 miljoner av detta går tillbaka till Sverige i form av royaltys och licensintäkter).

Museet öppnar den 7 maj; biljettförsäljningen är redan i full gång!

Wikipediakampanj på gång!

I förra numret av *Företagsminnen* kunde vi ta del av uppropet för fler goda företagsartiklar på Wikipedia. Nu rullar kampanjen på!

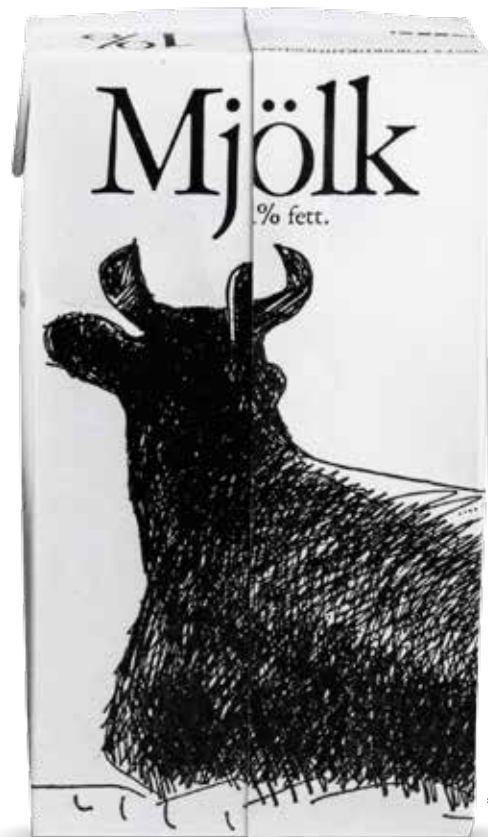
För de intresserade står Centrum för Näringslivshistorias erbjudande om tävlingsmaterial fast. Det finns fortfarande möjlighet att kontakta vår forskarservice och få tillgång till grundmaterial för ett stort antal kända företag att skriva om! Kontakta forskerservice@naringslivshistoria.se

Bord på villovägar

Industrimannen Emanuel Nobels skrivbord från slutet av 1800-talet stod från början i det ryska men svenskägda storföretaget Branobels huvudkontor. Branobel var vid sekelskiftet 1900 en av världens största oljeproducenter och hade diversifierat sin verksamhet till ett otal branscher, alla av betydelse för utvinningen, förädlingen och distributionen av petroleumprodukter i Europa.

Bordet gavs därefter till den Branobelanställda civilingenjören Anton Carlsund, och hamnade till slut i Stockholms skärgård.

I dag är bordet slitet men oskadat. Tänk om det kunde hamna i det nya Nobelcentret som planeras i Stockholm vid Nationalmuseum!



Grön men en gång svart

Vad är det som är grönt, vanligt och en gång kostade 3 kronor och 47 öre? Mellanmjölken förstås! I år fyller den trettio år och är enligt uppgift svenska mejeriers mest framgångsrika produkt i alla kategorier.

Men visste ni att mellanmjölken också funnits i svart version? År 2009 producerades ett parti i svartvit förpackning till Världsnaturfondens Earth Hour den 28 mars. Arla sympatisktäckte den gröna färgen.

Företagsminnens redaktion var aldrig inne vid en mjölkdisk den dagen, utan hade uppenbarligen redan mellanmjölk hemma att släcka sin törst med.

MUSIKRADION FÖDDES PÅ DJUPT VATTEN

För femtio år sedan förändrades musiklyssnandet lika radikalt som när Spotify kom. 1960 - 62 nära nog fördubblade Stim sina intäkter från musik i radio och tv. Största ökningen kom från Melodiradion, som var ett direkt svar på konkurrensen från den båtburna Radio Nord. | JAN KOTSCHACK

Sverige utövade diplomatisk press mot Nicaragua, där Bon Jour var registrerad, så Jack Kotschack var tvungen att på mycket kort varsel genom en hastig resa till Panamas generalkonsul i Hamburg omregistrera fartyget i Panama, under namnet Magda Maria. Foto privat. © Familjen Kotschacks samlingar.



IBLAND KOMMER FÖRÄNDRINGAR smygande, nästan omärkligt – och man ser dem inte förrän efteråt. Någon gång kan man ange ett exakt ögonblick. För drygt femtio år sedan förändrades förutsättningarna för skivbranschen och musiklyssnandet i Sverige radikalt.

Onsdagen den 8 mars 1961 klockan 10.00 startade Radio Nord sina sändningar från fartyget *Bon Jour* på internationellt vatten i Östersjön. Redan tidigt hade tidningarna döpt foreteelsen till piratradio.

Sverige hade precis som sina nordiska grannländer radiomonopol, ett öde som delades med till exempel Storbritannien. När dessa radioföretag fick sina sändningsrätter på 1920-talet var grundtanken att radion var ett alldeles för kraftfullt medium för att hanteras av en marknad med oberoende aktörer. Politikerna ville ha kontroll över etermedierna i händelse av krig och kriser, men man ville också utnyttja radiovågorna till folkbildning och finkultur.

Populärmusik och enklare underhållning var inte särskilt prioriterat.

I USA hade de privatägda kommersiella radiostationerna gått motsatt väg. Från femtiotalet och framåt satsade man på topplistor och lokala nyheter, inte minst för att kunna konkurrera med televisionen.

Först från Öresund

Den unge dansken Peer Jansen lade grunden till det som kom att kallas piratradio. Den magiska formeln var att ett skepp på internationellt vatten och flaggat i en stat som inte tillhörde internationella teleunionen kunde sända radio utan att bryta mot nationella monopolbestämmelser.

Danska *Radio Mercur* startade sina sändningar från en position i Öresund i augusti 1958, och fick i december samma år en efterföljare i Skånes Radio Mercur som utnyttjade samma sändare, men riktade mot Skåne.

Min far Jack Kotschack var i juni 1959 i Dallas i Texas för att prata film med Gordon McLendon som just producerat sin första långfilm. Filmen – en lågbudgets-kräckis – hade den svenska skönhetsdrottningen Ingrid Goude i en av rollerna och skulle kanske gå att visa i Sverige. Men Gordon McLendon var framför allt radioman, en av de nyskapande i USA. Han kände till Radio Mercur och undrade om det inte borde gå att göra samma sak i höjd med Stockholm.

De kom överens om att försöka dra igång en radiostation ombord på ett skepp i Stockholms skärgård. Gordon McLendon blir rådgivare, och

övertalar ett par kompisar i Texas att satsa pengar. Själv får han inte vara med eftersom han redan äger maximalt antal radiostationer enligt amerikansk federal lagstiftning. Min far Jack blev chef för det svenska bolag som skulle producera programmen och sälja reklam.

I stället för ekonomisk gödsling

Efter många bakslag av teknisk natur kommer Radio Nord äntligen i gång i mars 1961. I Sveriges Radio är det passande nog sändningsuppehåll denna onsdagsförmiddag. Klockan 11 har Sveriges Radio en timme gramfonmusik, sedan *Klockslaget* och *Dagens dikt* – åtföljt av ett föredrag om ekonomisk gödsling.

Radio Nord kommer med blandad musik och nyheter. Samt förstås reklam. Första dagen har stationen dock bara en betalande annonsör, diskmaskinsfabrikanten Westinghouse. Övriga tänkbara annonsörer ligger lågt av rädsla för att stöta sig med regering och myndigheter, vilka tidigt slagit fast att Radio Nord var ett oskick, möjligtvis inte olagligt men mot lagens anda.

De första månaderna finslipar Radio Nord sina program som för det mesta spelas in på band i studio på kontoret på Kammakargatan i centrala Stockholm och flygs ut till *Bon Jour*. I april startar topplistan *Topp 20* på torsdagskvällarna. Här får lyssnarna rösta på vilka melodier de vill ha med.

Programmet får omedelbart en mycket stor genomslagskraft. Skivaffärerna sätter varje vecka upp affischer, och skivförsäljningen ökar markant. Både skivbolag och artister får via Radio Nord möjlighet att visa upp sina produkter för publiken.

Ny arena för artister

Artister som Siw Malmkvist, Lill-Babs och Ann-Louise Hansson har alla berättat för mig hur mycket Radio Nord betydde för deras karriärer. De *hördes* plötsligt i radio, och fick på det sättet också en grund för sina långa och framgångsrika karriärer.

Genom Radio Nord kunde artister nå sin unga svenska publik på ett helt annat sätt än tidigare. Foto privat.
© Familjen Kotschacks samlingar.





Jack Kotschack på sitt kontor på Kammakargatan. Skrivbordet sades vara ett av Stockholms dyraste. Det redaktionella arbetet skedde på land. Jack Kotschack var mycket noga med att ge artister den ersättning de var berättigade till när deras musik spelades. Foto privat. © Familjen Kotschacks samlingar.

När det gällde musiken hade Jack Kotschack på ett tidigt stadium träffat Mats Bjerke på Metronome, som representerade de nio skivbolag som ingick i den svenska delen av IPFI, *International Federation of the Phonographic Industry*. Kotschack och Bjerke kom fram till en principöverenskommelse där skivbolagen skulle få tio kronor per spelad skiva – pengar som skulle tas ut i reklamtid i Radio Nord. Det var en uppgörelse som skivbolagen överlag var nöjda med – ända tills mäktiga RCA med Sixten Eriksson som svensk chef ville ha kontanter i stället för reklamtid.

RCA hade en stark position eftersom man hade Elvis Presley i sitt stall, men Jack – som kände stödet från de övriga skivbolagen – svarade med att i så fall skulle Radio Nord inte spela några RCA-skivor alls. Efter en hel del diskussioner kom Jack och skivbolagen till en överenskommelse. Kontantersättningen var nu hemlig, och kompletterad med att varje bolag fick en kvarts sändningstid per vecka i Radio Nord. Under dessa 15 minuter kunde bolagen välja musik från den egna etiketten, under förutsättning att musikurvalet stämde överens med Radio Nords generella musikpolicy. Eftersom det fanns nio skivbolag i Sverige fick två av dessa samsas med sin kvart på samma veckodag, men de lades väl åtskilda i programtablån.

Noga med Stimkontrakt

Skivbolagen i Sverige hade av naturliga skäl inte erfarenhet av en radiostation som spelade musik dygnet runt. Hos vissa bolag fanns i början en oro för att deras skivförsäljning kanske skulle gå ner, och få visste riktigt från start hur man på bästa sätt skulle utnyttja draghjälpn från en populär station. Men man lärde sig fort. När utländska toppartister kom på besök

i Sverige blev det snart en självklarhet att de skulle titta in på Radio Nords kontor för en intervju. Åtminstone större delen av skivindustrin och Radio Nord fick snabbt en god relation.

Jack var också noga med att ha ett avtal med Stim, som representerade artister och låtskrivare. Redan innan sändningarna kommit igång gick Jack upp till organisationen och träffade chefen Sven Wilson. Man kom överens om att Radio Reklam Produktions AB – den svenska delen av verksamheten – skulle betala Stim en klumpsumma på 5 000 kronor i månaden för rätten att kopiera upphovsskyddad musik till band. (Senare höjdes ersättningen till 20 000 kronor.) Kontraktet med Stim var lite ovanligt, men berodde på att Radio Nord ju formellt sände från utländskt territorium. Skeppet gick under nicaraguansk, och senare panamansk, flagg.

En tredje kanal från SR

Sveriges Radio finansierades då som nu av licensintäkter. Man brukade sällan få gehör från kommunikationsdepartementet om ökade anslag. Efter Radio Nords ankomst i mars 1961 begärde radiochefen, ambassadör Olof Rydbeck, ökade bidrag för att kunna konkurrera med piratsändaren med ett program inriktat på musik. För en gångs skull fick Sveriges Radio mer pengar, 700 000 kronor för att på prov sända "Melodiradio" fram till i oktober samma år. Det är denna melodiradio som så småningom blev den egna kanalen P3.

Just i oktober 1961 startade också Sverige Radio programmet *Tio i topp*, där ungdomar i olika städer får rösta fram sina favoriter. De yngre radiolyssnarna är överlyckliga. Nu har de både Topp 20 på Radio Nord och Tio i topp på Sveriges Radio. Samma månad startar också Radio Nord

VARJE ONSDAG KLOCKAN 19.30

radio nord

"TOPP 20"

Veckan 14 - 20 mars

- 1 Walk on by Leroy van Dyke
- 2 Can't help falling in love Elvis Presley
- 3 The young ones Cliff Richard
- 4 Norman Sue Thompson
- 5 Happy José (Ching-Ching) Jack Ross
- 6 No more Elvis Presley
- 7 Love me warm and tender Paul Anka
- 8 Mexico Bob Moore
- 9 The writing on the wall Tommy Steele
- 10 Johnny will Pat Boone
- 11 Language of love John D. Loudermilk
- 12 Town without pity Gene Pitney
- 13 The wanderer Dion
- 14 Happy birthday sweet sixteen Neil Sedaka
- 15 The lion sleeps tonight The Tokens
- 16 Little Rose-Mary Roy Adams
- 17 Peppermint twist Juvy Dee
- 18 Run to him Bobby Vee
- 19 Twist Twist Lill-Babs
- 20 Jambalaya Fats Domino

PÅ MELLANVÅG
495 METER
(606 kc)

TOPP 20 + 10

21 Ballin, He Taid	Otto Brandenburg
22 Taiti-Ea	Pär Myrberg
23 See, this is the	John Layton
24 Cotton fields	The Highwaymen
25 A little too much	Clarence Henry
26 Scandinavian twist	Jan Rabe
27 Vinden blåser om	Ann-Louise Hansson
28 Så små har de vill ha det	Barbra Streisand
29 In the mood	Frankie Ray
30 De små blå lila	Ann-Louise Hansson

Denna vecka presenteras Topp 20 av
BRODDMANS
affärerna med de låga priserna
Kungsgatan 43 i Konserthuset - Storgatan 4-10-12



Vänster: Rösta fram din favorit denna vecka! Interaktivitet i medier fungerade långt innan mail och sms uppfanns. Denna vecka var det den kända skivaffären i Stockholms konserthus bottenvåning som sponsrade programmet. Nederst höger: Radio Nords historia har skildrats av journalisten Jan Kotschack. Privata foton. © Familjen Kotschacks samlingar.

listan De Tio, med enbart svenska melodier (föregångaren till Svensktoppen).

De svenska skivbolagen, artisterna och framför allt radiolyssnarna vann stort på Radio Nords ankomst som också tvingade fram P3 i Sveriges Radio. Utvecklingen gick genom detta privata initiativ mycket snabbare än den annars skulle gjort.

Men Radio Nord lyckades aldrig övertyga myndigheter eller storannonsörer. En ny lag stiftades i riksdagen i maj

1962 som straffbelade allt samarbete med piratsändaren. Det blev förbjudet att arbeta på båten, att transportera saker dit och att annonsera. Efter 16 månader sänder Radio Nord sin sista topplista vid midnatt den 30 juni 1962.

Medarbetarna säger än i dag att de inte var pirater utan pionjärer.

JAN KOTSCHACK är journalist och har skrivit boken *Stick iväg, Jack* (2009) om sin far och Radio Nord.



Utan Stikkan ingen musikbransch

Det svenska musikundret föddes den 6 april 1974. Den kvällen vann ABBA melodifestivalen i Brighton med låten Waterloo. Samma dag nådde Blue Swede - alltså Björn Skifs och Blåblus - första plats på Billboardlistan i USA med Hooked on a feeling. | ANDERS JOHNSON

SVERIGE HAR UNDER senare år haft en större musikexport än något annat land i förhållande till folkmängden. Under vissa år var det bara USA och Storbritannien som i absoluta tal hade en större export.

Det svenska musikundret har emellertid inte bara byggt på artister som ABBA, Ace of Base, Cardigans, E-type, Robyn och Roxette. Här finns också andra framgångsrika delar av musikindustrin, till exempel internationellt framgångsrika musikstudior, låtskrivare och musikvideoproducenter.

I en intervju 2007 förklarade Björn Skifs varför ABBA – men inte Blue Swede – nådde stora internationella framgångar:

– Vi hade ingen Stikkan Anderson som såg till att vi bara släppte allt vi hade inbokat och drog iväg. Vi hade ingen aning om hur man gjorde.

Lika lite som en uppfinnare kan nå framgång utan (eget eller andras) entreprenörskap, så kan en artist göra det.

Från Hova

Stikkan Anderson (1931–1997), eller Stig som han egentligen hette, växte upp under fattiga förhållanden i Hova i norra Västergötland. Han började tidigt driva olika former av affärsverksamhet. Stikkan uppträdde också med egna och andras visor.

År 1951 publicerades Stikkans första egna visa, Tivedshambo. Sedan kom ett stort antal texter parallellt med att han arbetade som folkskollärare i Aspudden utanför Stockholm. Det stora genombrottet kom 1959 med Lill-Babs (Barbro Svensson) insjungning av *Är du kär i mej ännu, Klas-Göran?* I början skrev han både text och musik till sina schlagerlåtar, sedan blev det mest texter.

Stikkan Anderson hade inte bara sinne för musik utan även för affärer. Han startade därför musikförlaget Sweden Music 1960 och skivbolaget Polar 1963. På 1960-talet övergick "den sjungande folkskolläraren" helt till sin musikkarriär och blev en av de största producenterna av populärmusik i Skandinavien. Han köpte systematiskt upp svenska musikförlag och rättigheter till utländska melodier. Han skrev dessutom cirka 3 000 texter till melodier han hade köpt.

Satte ord till musiken

Stikkan blev en dynamisk förnyare i en traditionstyngd bransch. Man kan säga att han industrialiserade en tidigare hantverkspräglad näring genom att skapa en stor och

stark förlagsrörelse som kunde sätta fart på den svenska populärmusiken. Stikkan stod för allt: från idéer, musikrättigheter, texter och inspelning till lansering. Många kallade verksamheten för "Stikkan Andersons schlagerfabrik", vilket inte var menat som beröm.

Stikkan hade turen att leva i rätt tid. Under 1960-talet kom det stora kommersiella genombrottet för populärmusiken. En orsak var transistorradion och transistorgrammofonen. En annan var det stigande ekonomiska välbefindandet. Därtill kom att populärmusiken släpptes in på allvar i Sveriges Radio. Detta var dock inte något som monopolisterna kom på själva.

De som ska ha äran av förnyelsen i etern är i stället radio-entreprenörerna Britt Wadner och Jack Kotschack. De startade 1961 piratradiostationerna Radio Syd respektive Radio Nord som sände från båtar på internationellt vatten, vilket skildras i en artikel här intill. Sveriges Radio svarade med att starta Melodiradion 1961, en föregångare till P3 där populärmusiken fick stort utrymme. Året efter kriminaliserade riksdagen allt som underlättade för piratradiostationerna, till exempel att lämna reklamuppdrag eller förse fartygen med proviant. Men det är en annan historia.

Stikkan Andersons Sweden Music var i början ett familjeföretag där hustrun Gudrun skötte ekonomi och administration. Även den femåriga dottern Marie involverades när Stikkan skulle spela in en tysk melodi som han hade skrivit svensk text till. Tillsammans sjöng de in *Baby Twist* 1962. Marie Ledin blev sedan skivbolagsdirektör och bokförläggare.

Fyra blir ABBA

År 1967 startade Stikkan Anderson Union Songs tillsammans med två låtskrivare han hade engagerat, Benny Andersson och Björn Ulvaeus. År 1972 bildades gruppen ABBA – det var Stikkan som kom på namnet – med Benny och Björn samt deras dåvarande partner Anni-Frid Lyngstad respektive Agnetha Fältskog.

Två år senare kom det internationella genombrottet med *Waterloo*. Stikkan hade skrivit texten och fått uppslaget när han på måfå slog i Pelle Holms *Bevingade ord* för att hitta inspiration. ABBA:s seger var Sveriges första i melodifestivalen. Gruppen kom att bli en av de popgrupper i världen som har sålt mest skivor – över 400 miljoner.



Motstående sida: Stig Stikkan Andersson var son av det Småortssverige som försvunnit i dag och föddes i Hova i Västergötland. Odaterad. Centrum för Näringslivshistoria.



En kombination av musikalisk förmåga, djärv scenografi och framåt marknadsföring. ABBA gick segrande över världen. Live på scen 1979. Foto: Anders Hanser©Premium Rockshot.

Stikkan Anderson kom att kallas ”den femte ABBA:n”. I början var han både textskrivare och ansvarig för gruppens lansering och affärer, men efter ett tag lämnade han textskrivandet. Stikkan hade fått goda erfarenheter och kontakter inom musiklivet. Dessutom var han en skicklig affärsman. Han fick en betydelsefull roll både för ABBA:s framgångar och för framväxten av en stark svensk musikindustri.

ABBA blev en förebild för andra svenskar med intresse för populärmusik. Dessutom bidrog han till att den internationella musikvärlden fick upp ögonen för Sverige, vilket underlättade när nya generationer sedan skulle försöka sig på en internationell karriär. Av stor betydelse var att Stikkan anlätade svenska resurser för ABBA:s lansering. Det blev en plantskola för bland annat studiomusiker, ljudtekniker och konsertarrangörer som sedan blev delar av det svenska musikundret. Ett exempel är musikstudion Polar där, förutom ABBA, exempelvis Led Zeppelin och Rolling Stones spelade in skivor.

Strunt i motståndet!

Stikkan Anderson är en typisk entreprenör som tror på en idé och genomför den, även om han inledningsvis stöter på motstånd. Han kunde vara rätt tuff i diskussioner och förhandlingar, när så krävdes. ABBA:s genombrott kom i en tid när det i medier och kulturliv fanns en utbredd misstro mot populärmusik som hade affärsmässig framgång. Men det var knappast något som bekymrade Stikkan. Tvärtom sa han gärna sin uppriktiga mening, även om den stämde illa med vad som ansågs passande i det rådande politiska klimatet.

Den första fråga som Stikkan Anderson fick efter Sveriges första seger i den europeiska melodifestivalen speglade tidsandan väl. Frågan kom från tv-Rapports reporter Ulf Gudmundsson: ”Varför har ni kallat er melodi Waterloo? Där dog ju trots allt 40 000 människor.”

Efter ABBA:s seger i Brighton uppstod en proteströrelse mot att Sverige, som reglerna påbjöd, skulle arrangera nästa års europeiska final. En motfestival arrangerades av en ”anti-kommersiell folkfront” där bland annat Statens kulturråd, kulturnämnderna i Stockholms stad och Stockholms läns landsting, producentföreningen på Sveriges Radio, Svenska Körförbundet och andra musikorganisationer deltog. Ett inslag i protesterna var anti-schlagern Doin’ the Omoralisk Schlagerfestival.

År 1989 sålde Stikkan Anderson sitt musikförlag och skivbolag. Samma år donerade han 42 miljoner kronor till Musikaliska Akademien i syfte att skapa världens största musikpris. År 1992 delades Polar Music Prize ut för första gången.

ANDERS JOHNSON *är skriftställare med inriktning mot svensk näringslivshistoria.*

Mer om Stikkan

Marie Ledin berättar för Petter Karlsson i *Min pappa hette Stikkan* (2008, Anderson Pocket).



LJUDET FRAMFÖR ALLT

1973 startade Robert von Bahr skivbolaget BIS i Åkersberga. 40 år senare lever företaget kvar trots digitala nedladdningar och prat om skivbolagsdöd. | SARA JOHANSSON

ATT ROBERT VON BAHR startade skivbolag över huvud taget var mer eller mindre en slump. Allt började när han som student träffade sin första hustru, flöjtisten Gunilla von Bahr, och tyckte att hon borde få ge ut en skiva.

– Jag blev hejdlöst förälskad och tyckte att hon skulle få göra skivor. Jag kontaktade flera skivbolag, men de sa att det var totalt ointressant. Men när jag spelade in det själv så hittade jag ett bolag som var berett att ge ut det, fast på väldigt tuffa villkor, berättar Robert von Bahr.

Bolaget kom sedan tillbaka och berättade att skivan var en succé och att de ville spela in mer. Då sa Robert att ”visst, men inte med er”. I stället bestämde han sig för att starta eget skivbolag.

Första utgivningen på det nybildade bolaget blev en skiva med en äldre herre som var kantor och sjöng judisk liturgisk musik. Mannen ifråga var en oerhört begåvad musiker, men även Robert insåg att det handlade om en ganska smal genre som han försökte nå ut med på marknaden.

– Jag tog telefonkatalogen och skrev ned numren till varenda skivaffär i landet. Sedan började jag ringa runt och presentera mig och skivan. Ingen av affärerna köpte, men Sveriges Radio inhandlade i alla fall två exemplar.

I början gjorde han allt själv: inspelning, redigering, försäljning, packning och leverans. Leveransen skedde ofta med tunnelbana där Robert helt enkelt bar med sig två kappsäckar med skivor. På den här tiden krävde detta tre biljetter, en för honom och två för säckarna han bar, vilket han tyckte var lite mycket.

– Jag satte mig ned och läste SL:s reseregler och fann att man inte behövde betala biljett för barnvagnar, och det bästa

var att det ingenstans stod att det måste finnas ett barn i vagnen, så jag tog fram en vagn och började leverera skivor från den.

Historien snappades upp av Rapport som gjorde ett reportage på bästa sändningstid om det nya skivbolaget, något som gjorde BIS riks-känt över en natt. I fortsättningen kunde Robert presentera sig som barnvagns-BIS när han ringde butiker.

Smalt marknadssegment

Trots att denna första utgivning inte blev någon försäljnings-succé är det på det spåret BIS fortsatt – att nosa upp begåvade musiker inom den klassiska genren, spela in dem och ge ut skivorna. I dag gör de inspelningar i hela världen med lokala artister. De har fått ett gott rykte om att göra klassiska inspelningar av allra högsta kvalitet.

– För mig är det totalt ointressant om en artist är högerhänt,

Robert von Bahr startade i liten skala med skivorna i en barnvagn. Foto: privat.





Ljudet är gränslöst. Varför skulle inte japaner spela Bach? Robert von Bahr och Dan-Olof Stenlund vid en inspelning 1980. Foto privat.

vänsterhänt, man, kvinna eller homosexuell. Huvudsaken är att det låter bra. Det är det enda viktiga. Det händer att vi gör inspelningar som vi inte är 100 procent nöjda med – och ger då inte ut dem. Då får artisten allt och kan göra vad han eller hon vill med materialet.

Med pengar från Bach

När skivbolaget hittar en artist leder det ofta till ett samarbete under lång tid. Trombonisten Christian Lindberg är ett exempel på detta. I dag har BIS gett ut mer än 50 plattor med honom. Men att ständigt leta nya, icke etablerade artister innebär en stor ekonomisk risk. I den här branschen tjänar utgivaren pengar på gammal musik – de klassiska kompositörerna. Det bara är så.

– Man vet om att det inte kommer att bära sig. Då tar man pengar från Bach och ger till produktionen av en ny artist. Men om man känner att det finns ett musikaliskt tvång att ge ut något så gör man det, förklarar Robert.

Den här kärleken till klassisk musik har han mer eller mindre fått genom modersmjölken. Mamman var prima ballerina på Helsingforsoperan. Morfar var solist i Helsingfors stadsorkester. Roberts far i sin tur var musikkritiker som skrev under signaturen ”BIS”, vilket gav namnet på företaget. Robert von Bahr själv visste inte riktigt vad han ville syssla med som ung. Han studerade i stället alla ämnen som han blev intresserad av – under tolv år.

Och trots att han aldrig tog ut någon examen säger han sig haft en enorm nytta av sina studier i sina roller som skivproducent, företagsledare och inte minst chef.

Företaget stod på sin topp i mitten av 90-talet, men efter stora förändringar i musikbranschen befinner de sig nu, som hela branschen, i en nedgångsfas. Det säljs helt enkelt inte lika mycket skivor längre. BIS har ett dotterbolag som heter eclassical.com som säljer musik för nedladdning, men det kompenserar inte fullt ut. För första gången under företagets historia har Robert von Bahr precis blivit tvingad att säga upp produktionspersonal.

– Det känns förfärligt. Jag ser dem som jobbar här som min familj. Det hör till det absolut värsta som jag gjort i livet, men det handlade om att säga upp personal eller lägga ner bolaget. Samtidigt måste jag inflika att alla andra gjorde det här för tio år sedan och gick över till frilansmarknaden för sina inspelningar.

Kvalitet, ärlighet och envishet

Förutom den digitala förändringen, som gör att många övergått från att lyssna på fysiska skivor till att ladda ner filer, ser Robert von Bahr ytterligare svårigheter framför sig. Genomsnittsåldern på lyssnarna har ökat, och det är inte lika lätt att få nya lyssnare att upptäcka musiken.

– För att lyssna på klassisk musik så måste man ha ett koncentrationsspann som är längre än tre och en halv minut,



BIS cd-skivor har en tydlig grafisk profil – man känner igen dem i butiken. Här två exempel på utgivning som spänner från det smala till det breda.



och då har man knappt kommit in i första satsen på ett klassiskt verk, säger han.

BIS har under åren skaffat sig en stor så kallad "back-katalog", alltså redan inspelat och utgivet material, så musiken från bolaget kommer att fortsätta spelas på till exempel radio, i frisersalonger och på film.

– Vi har kommit över någon slags kritisk massa som gör att vi kan övervintra och överleva nästan vad som helst. Men vi kommer nog inte att våga chansa så mycket med nya artister i framtiden tyvärr.

Robert von Bahr tror att det är tre faktorer som gjort att BIS klarat sig under alla år, när många andra gått under. Den första är att de satsar på hög kvalitet. Den andra är BIS affärsprinciper som bygger på total ärlighet, och den sista – men inte minst viktiga – är hans envishet.

Ett exempel på detta är när de blev kontaktade 1994 av en japansk orkester som undrade om bolaget ville spela in dem när de spelade Bachs kantater. Robert von Bahr tänkte spontant att kombinationen japaner och Bach knappast kunde fungera, men gick med på att åka dit och lyssna på dem.

– Jag tänkte oj, det här är bra, riktigt bra. Till slut sa jag "ok, vi gör några plattor och ser hur det går".

Distributörer och recensenter sågade dock detta så snart de fick höra talas om projektet. Robert von Bahr åkte då runt och tog med band för att se till att agenterna verkligen

lyssnade på inspelningarna. Hela processen tog fem år och två jorden runt-resor.

– Alla hade förutfattade meningar om att det inte skulle funka, att japaner inte kunde spela Bach. I dag skulle vi inte överleva utan dem. Vi har gjort cirka hundra plattor med dem, och de står för en stor del av vår försäljning.

Förutom att företaget fyller 40 i år, fyller Robert själv 70 år, något som är svårt att tro när man träffar honom. På grund av sjukdom har han dock tvingats trappa ner en aning, och han har gjort upp tydliga planer för skivbolagets framtid. Två personer som arbetar i företaget kommer så småningom att ta över verksamheten.

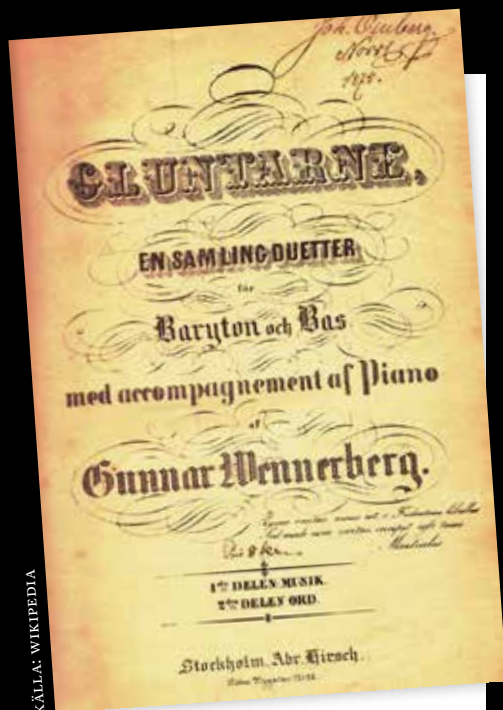
– Jag har jobbat väldigt medvetet med detta, att förbereda min egen bortgång. Det är också en moralisk fråga. Vi har väldigt många artister som är beroende av oss, och att allt skulle stå och falla med mig är inte ok, säger han.

Robert von Bahr är övertygad om att hans inställning, som till syvende och sist handlar om kärleken till musiken, mer eller mindre sitter i väggarna på BIS och delas av hans medarbetare.

– Att vara den som ger en omåttligt begåvad artist en chans att lyckas, att säga att "jag tror på dig" – det finns inget som går upp mot det.

SARA JOHANSSON är redaktör vid Centrum för Näringslivshistoria

MUSIKALISKA FÖRETAGARE



KÄLLA: WIKIPEDIA

1837 Abraham Hirsch startar ett musikförlag i Stockholm som blir landets största.



KÄLLA: SCANPIX

1850 Tonsättaren Franz Berwald blir disponent på Sandö glasbruk och anlägger Ådalens första ångsåg där 1853.

1900 Herman Levin grundar en gitarrfabrik i Göteborg.



1903 J.W. Grönlund startar ett orgelbyggeri i Kåge utanför Skellefteå.



1951 Svenskt visarkiv grundas med skeppsredare Sven Salén som huvudfinansiär.

1960 Stikkan Anderson startar musikförlaget Sweden Music.



1965 Britt Wadner avtjänar fängelsestraff på Hinseberg därför att hon driver piratradiostationen Radio Syd.

& FÖRETAGSAMMA MUSIKER



KÄLLA: GRÖNLUNDS ORGELBYGGERI AB

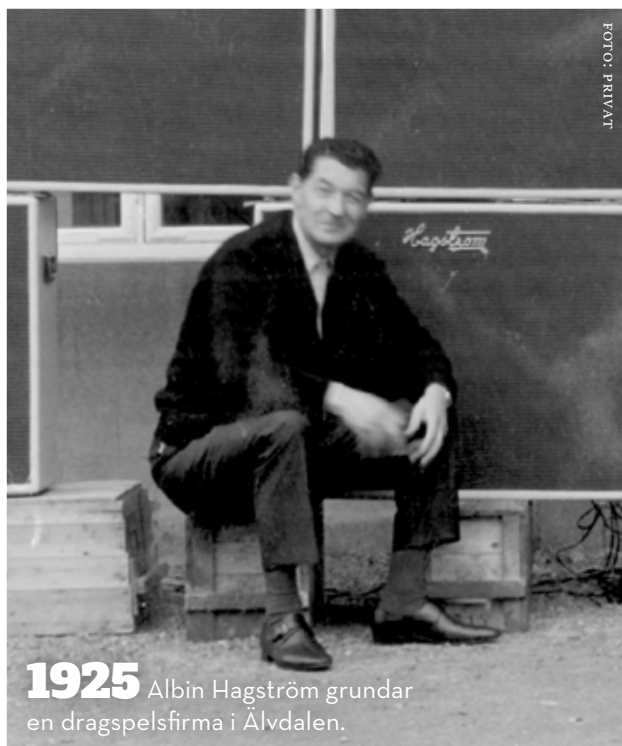


FOTO: PRIVAT

1925 Albin Hagström grundar en dragspelsfirma i Älvdalen.



1932 Erik Ljungberg grundar skivbolaget Sonora.



KÄLLA: SCANPIX



KÄLLA: FOLKOPERAN

1976 Folkoperan grundas i Stockholm av Kerstin Nerbe, Krister Fagerström och Claes Fellbom.



KÄLLA: SCANPIX

1992 Musikstudion Cheiron i Stockholm grundas av bland annat Denniz Pop (Dag Volle).



KÄLLA: SPOTIFY

2006 Musiktjänsten Spotify grundas av Daniel Ek och Martin Lorentzon.

”Melodier som bedåra, komma först på Sonora”

Har du hört Ulla Billquists ”Min soldat” eller Anders Börjes ”Två små röda rosor” – ja, då har du hört en inspelning från Sonora, det första svenska skivbolaget. | REBECCA KVINT



SONORA GRUNDADES AV affärsmannen Erik Ljungberg 1932. Han hade gjort pengar på att handla med bland annat karbidlampor och fotogen. Pengarna investerade han i fastigheter runt om i Stockholm. Ljungberg var också generalkonsul för Panama, och det var en titel som han gärna använde sig av. ”Konsul Ljungberg” var rätt tilltal om man ville komma på god fot med honom.

Det tycks inte ha varit något större intresse för musik som fick Erik Ljungberg att grunda Sonora. Ljungbergs största intresse vid sidan av affärerna var travhästar. Han ägde flera stycken.

Vid den här tiden fanns flera stora utländska skivbolag på den svenska marknaden. Flera av dem, bland annat HMV (*His Master's Voice/Husbondens röst*) och Odeon, ingick i EMI-koncernen. Dessa skivbolag pressade sina skivor i England och Tyskland. Grammofonskivor var belagda med importtull, och det gjorde att priset på 78-varvare var högt i de svenska butikerna. Under 20-talet hade skivorna kostat uppåt fem kronor, men när depressionen slagit till hade priset sjunkit till 3,50 – vilket fortfarande var väldigt mycket pengar.

Pressat i Sundbyberg

Ljungbergs affärsidé var att konkurrera med priset. För att kunna göra det måste han komma undan importtullen. Han tecknade därför avtal med ett dotterbolag till LM Ericsson som hette Alpha och låg i Sundbyberg och som kunde tillverka grammofonskivor. Importtullen behövde inte ställa till det, och därmed kunde priset sättas till-

räckligt lågt för att Sonoraskivan skulle kunna ta sig in på marknaden, med en prislapp på 1 krona och 65 öre.

Sonora hade inte någon egen skivstudio. Skivorna spelades i stället in på olika adresser i Stockholm, bland annat på biografen Gnistan på Kungsholmen, på nöjespalatset Nalen och i Konserthuset. Huvudkontoret låg på Kungsgatan.

År 1935 startade Sonora ett eget musikförlag som gav ut noter. Man kom också att handla med resegrammofoner och stift. Sonora hade till och med en filmavdelning, vars produktion dock stannade vid blygsamma tre filmer. Sonora hade alltså allt under sina vingar – från den första noten till skivspelaren som snurrade skivan i 78 varv per minut.

De kända namnens bolag

Bolaget lyckades knyta många populära artister till sig, bland andra Brita Borg, Charlie Norman, Alice Babs, Anders Börje, Sven-Olof Sandberg, Yngve Stoor och Evert Taube. År 1940 lockade man över Ulla Billquist från Colombia, vilket var ett riktigt kap. Ulla Billquist var sin tids största svenska artist inom schlagergenren.

Omdömena om Sonora och Erik Ljungberg går isär bland dem som kommit i kontakt med verksamheten. En del av de artister jag intervjuat menar att Sonora inte hade några som helst konstnärliga ambitioner. Det handlade aldrig om att göra något nyskapande eller konstnärligt – skivorna skulle bara sälja, och då var det *main stream* som gällde. Andra artister, däribland Alice Babs, menar att Sonora var en god samarbetspartner som stöttade sina artister. Sonora bör också få ett tack



Några skivor från Sonora: Sjömansjul på Hawaii (Nagve Storr), Säg det med ett leende (Ulla Billquist), Timmerflottar-Sixten (Johnny Bode), Valpen i fönstret (Lily Berglund), Violer till mor (Bertil Boo), Se, nu tittar lilla solen in igen (Sickan Carlsson), Swing it, mægisstern (Alice Babs), Du och jag (Sven Arefeldt), Dancing in the dark (Putte Wickman), Livet i Finnskogarna (Carl Jularbo), Novelty accordion (Erik Frank)

från
jazz-
diggare
– bolaget
gav tidigt ut
inspelningar med
svensk jazz.

Sonora upplevde sina
glansdagar under det sena
1930-talet och under 1940-talet.
Kriget gjorde att de andra skivbolagen
fick svårt att frakta sina skivor till Sverige
medan Sonora tack vare sin helsvenska produktion
kunde jobba på som vanligt.

Folkhemmets skivmärke

Strax efter krigsslutet ville bolagets konstnärlige ledare, inspelningschefen Helge Roundquist, köpa Sonora av Erik Ljungberg. Men Ljungberg ville inte sälja. Då lämnade Roundquist Sonora och startade det egna skivbolaget Cupol – en kännbar förlust för Ljungbergs bolag. Sonora kämpade emellertid på och upplevde något av en ny vår under det tidiga 1950-talet. Anders Börje och Bertil Boo var populära artister som sålde många skivor.

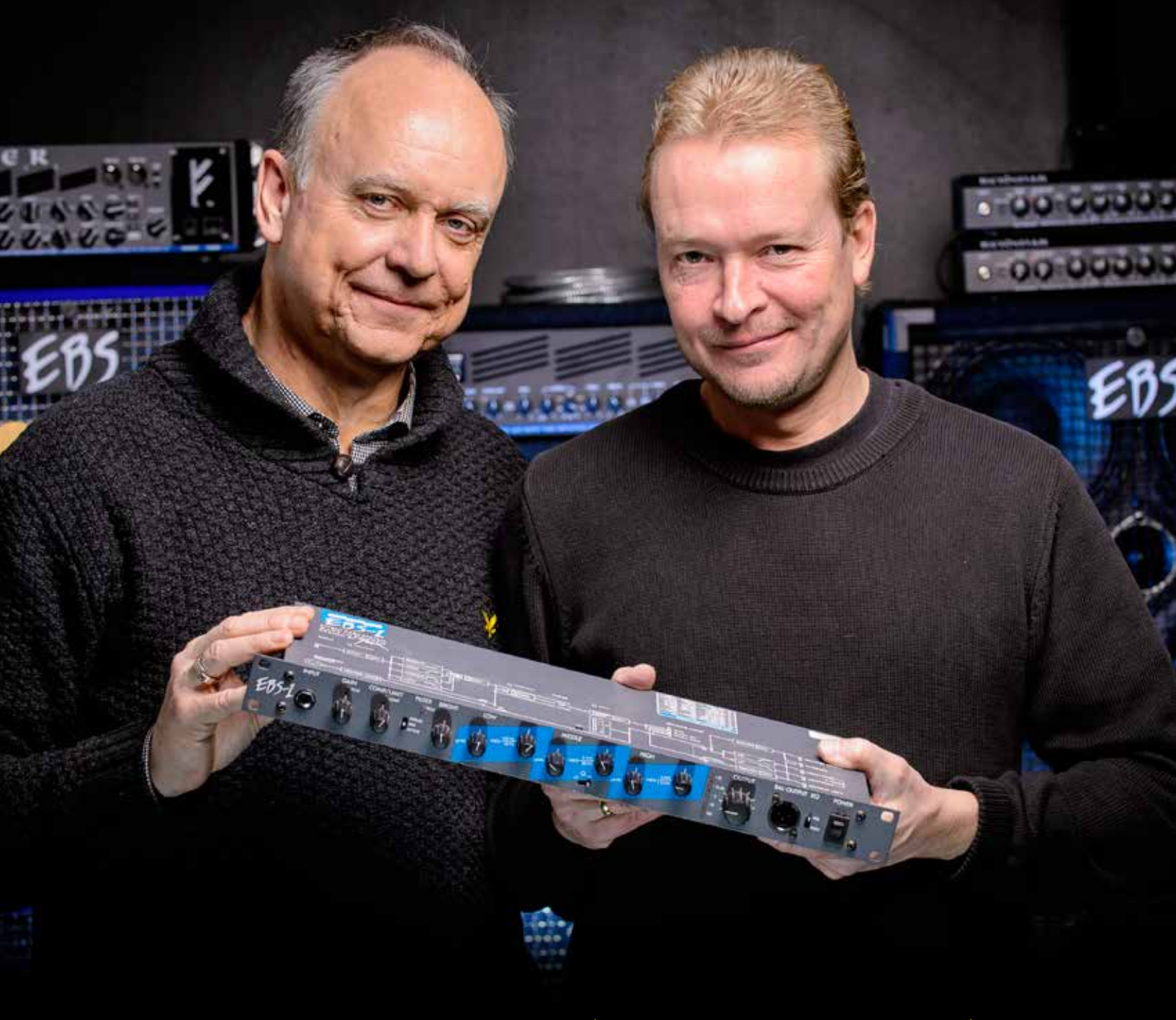
Sonoras egen saga tar slut 1958 i och med att Erik Ljungberg avled. Företaget köptes då upp av Philips AB. I dag ingår Sonora i Universalkoncernen.

Sonoras stora popularitet får naturligtvis tillskrivas bolagets duktiga artister. Men Sonora var också något unikt i

detta att det var det första helsvenska skivbolaget. Bolagets ledning fanns här, inspelningarna gjordes i Sverige av svenska artister och skivorna pressades här i landet.

Att bolaget var svenskt framhölls i marknadsföringen. ”Stöd svenska arbetare, gynna svensk industri – köp Sonoraskivan”, var en slogan man använde. Och den marknadsföringen var säkert något som slog an hos skivköparna. Visst ville man som svensk musikkonsument stödja svenska arbetare!

REBECKA KVINT, *Varberg, är journalist.*



EBS SWEDEN

STOREXPORTÖR AV BASVAROR

Det finns svenska företag som är jättestora internationellt inom sin nisch men som ändå inte är varumärken i var mans medvetande. Ett sådant är förstärkarföretaget EBS Sweden AB, som tillhör de ledande företagen i världen när det gäller avancerade förstärkare för basister och som är leverantörer av utrustning till världsstjärnor som jazzbasisterna Marcus Miller och Stanley Clarke. | MIKAEL JANSSON

Motstående sida: De fann sin nisch i musiken: att förmedla instrumentens ljud till en form som bär ut till stora konserters publik: Bo Engberg och Mats Kristoffersson. Bilden togs för EBS 25 års jubileumsmagasin. Produkten de håller i är originalutförandet av EBS-1, en förförstärkare som också var EBS allra första produkt i serieproduktion. Bilden från 2012. Fotograf: Lasse Eklöf. Källa: EBS.

DET HELA BÖRJADE med två glada entusiaster som fått i sinnet att bygga världens bästa basförstärkare. Bo Engberg, 57 och i dag vd i företaget, och Mats Kristoffersson, 47 och chefskonstruktör, började för 25 år sedan i en enkel källar-lokal i Vasastan i Stockholm.

Bo var en entreprenörssjäl redan som barn och sålde jultidningar med framgång i sin barndoms Sollentuna. I tonåren började han spela bas i lokala band och kom snart fram till att de förstärkare som fanns på marknaden kunde förbättras.

I Rimbo satt den unge Mats och plockade isär och satte ihop radioapparater och annan elektronik. Även han började spela bas i band och fann liksom Bo att de förstärkare som fanns borde kunna göras bättre.

1979 startade Bo ett företag som byggde gitarrförstärkare och senare tillverkade och sålde effekter som reverb (rymdklang) till den då framväxande hemmastudiomarknaden. Mats var servicetekniker åt ett företag som tillverkade avancerad studioutrustning, och 1985 strålade de samman för att starta vad som senare blev EBS (Electric Bass Systems).

”Flea” första kunden

De hade sin första prototyp av sin basförstärkare klar till den stora musikmässan i Frankfurt 1988, och de förhoppningsfulla entreprenörerna stötte ihop med en amerikan som designade avancerade förstärkar- och effektsystem för Los Angeles musiker. Han beställde tre stycken av EBS första modell, en förförstärkare med namnet EBS-1. De hamnade hos tre av hans kunder, och inte vilka som helst: ”Flea”, basist i mångmiljonsäljarbandet Red Hot Chili Peppers, Jimmy Earl, basist i jazzpianisten Chick Coreas grupp och Jimmy Talbot, basist i Neil Youngs kompgrupp Crazy Horse. Sämre start kan ett företag ha...

EBS arbetade redan från början nära professionella musiker, som kom med synpunkter på funktion, ergonomi, sound

och så vidare. En av de allra tidigaste ”konsulterna” var Stefan Brolund, då spelkamrat med Janne Schaffer och Björn J:son Lindh och dessutom en av de mest anlitade studiomusikerna i landet – och sedermera lektor vid Kungl Musikhögskolan. John Levén i Europe var en annan rådgivare som även spelade på EBS förstärkare.

Under 1990-talet utökade EBS sortimentet med nya förstärkarmodeller, med högtalarkabinett och slutligen också med effektboxar (som ”kryddar” ljudet på olika sätt) – som från början var avsedda för basar, men som med tiden också upptäcktes av gitarrister som gillade både soundet och inte minst stryktåligheten. Man har också lanserat pedalmodeller tillverkade för och i samarbete med toppbasister som Stanley Clarke och Billy Sheehan – EBS signaturpedaler.

Nordiska produktnamn

Många av EBS-produkterna har också namn lånade från nordisk mytologi eller historia, för att accentuera det skandinaviska kvalitetsryktet. Den största och tyngsta rörförstärkaren på hela 750 watt heter sålunda Fafner efter den stora draken i Sigurdssagan, och den lilla men kraftfulla digitalförstärkaren (väger endast 3,2 kg) heter Reidmar efter den elake dvärg som var Fafners far.

EBS började exportera till allt fler länder i världen, men många av de amerikanska konkurrenterna var sedan länge etablerade, hade kända kontraktartister och goda kassor. EBS fortsatte att plöja ned intäkterna i produktutveckling, vilket också var ett skäl till att man under början av karriären kunde se verkställande direktören Engberg körande taxi i Stockholm om nätterna.

Export till över 40 länder

I dag har EBS finansiell AAA-rating och exporterar till mer än 40 länder, och taxipassen är sedan länge över. Bland de internationella artister som använder EBS-förstärkare

märks den uppmärksammade unga kvinnliga basisten Tal Wilkenfeld (Jeff Beck), Etienne Mbappé (John McLaughlin) och Victor Bailey (Madonna) och internationellt kända svenska musiker som Peter Iwers (In Flames), Jonas Reingold (Flower Kings) och inte minst Lasse Risberg (Robert Wells) m.fl.

I dag sker drygt hälften av tillverkningen i Kina, men samtliga premiumprodukter görs ännu i Sverige. Grundarna är fortfarande synnerligen aktiva i företaget; Mats Kristoffersson svarar för design och teknisk utveckling – vare sig det gäller gammaldags analog rörteknik eller modern digitalteknik. Bo Engberg har grepp om marknadsföring och försäljning. På huvudkontoret i Bromma jobbar en handfull anställda – samtliga är naturligtvis också basister!

Koll på komponenterna

– Det viktigaste är att ha koll på komponentföretagen, så att man kan vara säker på att de kan leverera vad vi behöver över tid. Det är också mycket viktigt att ha ständiga kontakter med proffsen, med musikererna – från dem får vi massor av matnyttig feedback som hjälper oss att kunna utveckla produkterna, säger Mats.

– Från mer eller mindre vansinniga idéer utvecklar vi produkter som köps av amatörer och professionella musiker över hela världen. Ända sedan start har vi strävat efter att tillverka bästa möjliga produkter. Det kanske inte alltid är det mest lönsamma sättet, men det är det roligaste och mest tillfredsställande, säger Bo Engberg.

– Det är kul att se att våra produkter används av musiker inom alla slags genrer: hiphop, jazz, hårdrock, pop, dansband, teater och musical. EBS utrustning ska palla att åka upp på och ned från scener och lastas in i och ut ur turnéfordon, vare sig det är jättestora festivaler eller små klubbar. Artisternas förtroende känns som ett kvitto på att vi gör saker som fungerar, säger Bo.

MIKAEL JANSSON är journalist och musiker.

"My Basic Needs"

1974, 16 år gammal fick jag min första bas. Som artonåring kunde jag försörja mig i Modern Sound Corp och skrev en låt åt Bill Summers som sålde 500.000 ex. Fortsatte 81 - 85 med Shine.

I övrigt har jag jobbat med Brenda Russel, Lill-Babs, Mikael Rickfors, Cyn-dee Peters, Jukka Tolonen, Janne Schaffer, Jennifer Holliday, Pernilla Wahlgren, Tata Vega mfl.

Spelar idag på Yamaha och en femsträngad Warwick Thumb Bass med bl.a. fusiongrupperna Betty Band, Häxmjolk samt covergruppen The Butchers. Favoritstilar är soul & funk.

Kofi Bentsi-Enchill
Kofi Bentsi-Enchill



Började -61, just fyllda 14 år med en Höfner-bas i en gitarrgrupp på Nalen. Blev "professionell" -64 med Boris & The Beat Dogs.

-68 blev det kontrabas, musikhögskola plus jobb med Teletars, Leif Kronlunds m.fl.

Bytte -71 till bandlös greppbräda på min Fender och fick ett "nytt" instrument. Jobbade åt Tommy Körberg, Jerry Williams och med kontrabas i Filharmonikerna. Var med och startade EGBA samt Hörselet. Medlem i Radiojazzgruppen -73.

Efter turnerande, tv och studiojobb är jag sedan -80 lärare på musikhögskolan. Frilansar dessutom i jazzsammanhang, storband, körer mm.

Stefan Brolund
Stefan Brolund

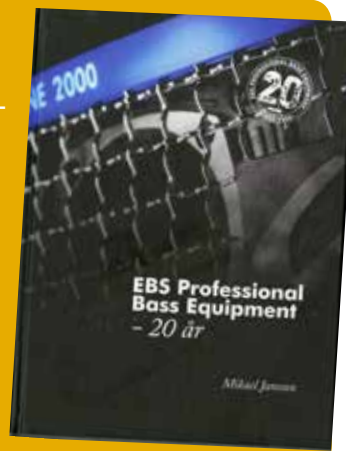
Kofi & Stefan representerar olika stil och bakgrund men med en gemensam nämnare. Skriv eller ring så får du all information om Efskt Bass System.

EFSKT ELEKTRONIK AB, KUNGSTENSGATAN 28 B, 113 57 STOCKHOLM. TEL. 08 - 30 77 20.



Lästips!

2007 gavs jubileumsboken *EBS Professional Bass Equipment - 20 år* ut av Notfabriken Music Publishing AB. Mikael Jansson skildrar i den EBS utveckling, inte minst genom intervjuer med ett stort antal internationellt kända basister.



Bahnhof står för sin åsikt

KREATIVITETENS ENTREPRENÖRER: *Public service-fria internetabonnemang kommer förvånande nog inte överst när jag googlar på Karlung och Bahnhof. Går jag in på Bahnhofs egen sajt möter mig i alla fall orden "Privacy!", "Security" och "Free beer!" under uppmaningen "Get started!" Det gjorde Bahnhof 1994 och har därefter växt organiskt med nya serverhallar.* | PER DAHL

INTERNETLEVERANTÖREN BAHNHOF ÄR inte bara det uppkäftiga företaget, inser jag i samtal med vd:n Jon Karlung. Först kommer vi in på kreativitetens roll. Att utveckla företag liknar konstnärligt arbete.

– Vi har kanske hittat ett sätt att förena en konstnärlig/kreativ funktion med företagandet. Då menar jag inte konst i traditionell mening. Men företagande är en form av konst, att ha idéer, att utveckla affärsverksamhet kreativt. Då tänker jag ganska mycket på de projekt vi har varit med om efter att vi hade startat internetverksamheten.

Var inte it-sektorn en kreativitetens öppning? Inte skulle – säg – en Cementadirektör ge samma svar?

– Det finns nog en glädje i alla goda affärsprocesser...

Men chansen att bryta ny mark?

– Det finns alltid en möjlighet till det! Sedan är det klart att internet, precis som när elektriciteten kom, har varit en teknisk revolution som förändrat samhället. Då ökar möjligheterna till nyskapande på områden där inget ännu etablerats.

Du betonar också konstnärliga aspekter på er design och det sätt ni framträder...

– Ja, vår datahall Pionen under Vita bergen i Stockholm ser ut som en rymdbas med tropiska växter. Men den har också gett oss uppmärksamhet internationellt, och stärkt vår företagsprofil. Det konstnärliga måste ha ett säkert samband med grundverksamheten, det får inte bli påklitrat. Troligen kommer också Pionens miljö att betala sig småningom.

Du tillhör inte den "nya ekonomins" jublande tillskyndare?

– Tja, vi gjorde ett kardinalfel inför it-boomen, i och med att vi tyckte att verksamheten skulle vara hållbar och långsiktigt lönsam och gå med vinst. Vi skulle naturligtvis som många andra ha expanderat och sålt av i stället.

Kunderna är i alla fall glada. Och det är väl enklare att vara djärv när företaget inte domineras av stora institutionella ägare?

– Tolka "djärv" rätt. Ett bolag som lever på riskkapital, där man nästan betraktar detta som en intäkt, där är det lätt att förlora skärpan, inte hela tiden sträva efter bästa lösningar och hålla koll på kostnader. För den som använder egna pengar är detta enklare. Affärskulturen



påverkas nog också; ett bolag som vårt utvecklar en viss familjekänsla. Vi började i en barack i industriområdet Fyrislund i Uppsala; modemerna var hopade på Billyhyllor längs väggarna.

– När jag tänker på egna förebilder så är IKEA naturligt, byggt utanför börsen. I vår bransch går tankarna till Jan Stenbeck.

Stenbeck konstaterade att teknik vinner över politik. Gäller det även ert erbjudande om SR- och SVT-fria internetabonnemang?

– Det vi gör nu är inget påklitrat, utan en del av Bahnhofs identitet. Internet tillåter människor att kommunicera med andra över hela världen. Men den glädjen har nu fått en mörkare sida, när stater upptäckt att man kan använda internet till att kontrollera medborgarna. Då måste vi också vara tydliga.

PER DAHL är redaktör för Företagsminnen.

DEN SPRIDER LJUD

Här på bilden har du skivspelaren Sonab 85S, förstärkare + radio Sonab R 4000 och två högtalare OA-5. Sammanlagt kostar dom ungefär 3.900 kronor.



Ligg ned i soffan och njut! Det är inte du som ska anstränga dig för att ljudet ska bli bra i ditt vardagsrum. Det är högtalaren som ska vara anpassad till de akustiska villkoren i ditt hem! | BARTOSZ PETRYK



”UNDER ETT HALVT år har jag haft tillfälle att noga avlyssna Sonabs Carlsson-högtalare, dels vid konserter i Lunds akustiskt generösa Stadshall, dels i Malmö Stadsteaters akustiskt otacksamma stora salong och dels i min privata bostad.”

Personen som yttrat dessa ord är ingen mindre än Sten Broman, kompositör och musikpedagog, känd för svenska folket från det populära tv-programmet *Musikfrågan*, där han charmade publiken med sin humoristiska entusiasm för den klassiska musiken och med

sina pikanta kostymer. När han dyker upp som en god garant för det svenska ljudelektronikföretaget Sonab i början av 70-talet, marknadsför han en speciell typ av högtalare som gick tväremot gamla sanningar inom ljudåtergivningens historia: Stig Carlssons ortoakustiska högtalare, det funktionella alternativet till det folkliga hemmet.

Stig Carlsson föddes i Stockholm år 1925 och kom att vara staden trogen under hela sitt liv. Efter att ha utbildat sig till civilingenjör på Kungl Tekniska Högskolan,

DET SOM EN DOFT

fortsatte han att undervisa i akustik vid lärosätet, samtidigt som han under 50-talet hängav sig åt forskning i hur ljud färdas och möts av våra hörselgångar, och främst hur vi människor försöker återskapa inspelade ljud i våra vardagliga liv.

Ljudet formas i rummet

I sitt ljudlaboratorium undersökte han dåtidens mest populära ljudkälla, grammfonskivan, och begränsningarna en lyssnare mötte när en orkester inte spelade i en konsertsal som anpassats för situationen – med en riktning för musiken och en fast stationerad mottagande publik – utan i hemmets mer eller mindre fyrkantigt utformade rum som var fyllda med allmänna ting som möbler, mattor och människor.

Stig Carlsson hade nämligen kommit fram till att mycket i en klang, till exempel från en fiol eller en trumma, formas i samband med hur ljudet reflekteras i det fysiska rummet, och detta faktum blir särskilt gällande när ljudet kommer från två traditionellt utformade högtalare i ett vardagsrum, med resultatet att det bara kommer låta ”bra”, eller snarare tillfredställande och troget ursprunget, på en enda plats i rummet – och det förutsätter att man anpassar rummet efter sin musikanläggning, och det var ju ingen lösning som passade vanligt folk som mest ville ha ett trevligt möblerat rum att vila ut i.

Stig Carlssons lösning på dilemmat blev den så kallade ortoakustiken, att högtalare ger ifrån sig rundstrålade ljud och utnyttjar snäva väggar, golv och tak i stället för att försöka ignorera dem, som var fallet med vanliga högtalare. Carlssons lösning spred ljudet som en doft i stället för som en fläkt, som det med en gnutta poesi kan beskrivas. Resultatet blev att högtalarna kunde stå var som helst i rummet och att ljudet lät likadant runt om i rummet.

1000 anställda

År 1966 bildades Sonab med avsikten att sprida Carlsson-högtalarna kommersiellt. Förutom högtalarna saluförde man förstärkare, radiomottagare, skivspelare med mera, producerade av underleverantörer men med ett eget unikt formspråk, uttänkt av industridesignern Lars Lallerstedt som till en början hade konsulterats vid utformningen av högtalarna men vars idéer kom att präglade hela Sonabs utbud.

Dåtidens skiftande trender med olika träslag för varje säsong medförde att ljudanläggningarna inte samsades

med den övriga inredningen, så Lallerstedt införde den svarta färgen och magra typsnitt i utformningen för att på så sätt ”krympa” platsanvändningen och utseendet efter devisen att ljudet ska höras men inte synas. På sina håll ute i världen blev denna design sedd som avancerad och betingade ett högre pris i symbios med den nya principen med ortoakustiska högtalare.

Sonab blev till en början en framgång – den mest framgångsrika högtalaren OA-5 såldes i cirka 100 000 exemplar, nära hälften till utlandet genom de försäljningskontor som etablerats runt om i Europa, USA och Australien. Men det var en kostnadskrävande produktion, och efter ekonomiska bekymmer i slutet av 60-talet togs företaget över av Statsföretag, en koncern ägd av svenska staten och vars nuvarande namn är Procordia AB. Med nya resurser kunde Stig Carlsson fortsätta utveckla sina principer, och 1975 hade Sonab omkring 1000 anställda och en omsättning runt 80 miljoner med fabriker i Skellefteå och Gävle, samt ett utvecklings- och huvudkontor i Vällingby, Stockholm. Dock var expansionstakten krävande och förlusterna stora, och efter förhandlingar med facket styckades bolaget av Statsföretag, och Sonab försvann som ett samlat varumärke.

Varumärkesstrider förmörkade

Stig Carlsson fortsatte på egen hand att utveckla sina högtalare, men med knappa tillgångar – och dessutom med patent- och varumärkeskonflikter som drog ut in på 90-talet på sitt bord – svaldes stora delar av hans energi, och nyheterna kom att vara få fram till hans död 1997. I sitt stenhus och tillika privata laboratorium på Torkel Knutssongatan i södra Stockholm hade han fortsatt uppgadera och utveckla sina idéer. I hans efterföljd bildades *Carlssonstiftelsen* av hängivna beundrare och ingenjörer som fortsatte producera nya Carlsson-högtalare samt erbjuda kompetens och information för att laga, rusta upp och sprida högtalarnas unika evangelium.

Än i dag kan man hitta Carlsson-högtalare i full användning som glädjer vanligt folk som upptäckt att man inte behöver kompromissa med vare sig form eller funktion, att ett bra ljud kan gå hand i hand med att spisa skivor slöliggande i en soffa, sittande i ett fönster eller tillbakalutad mot en Carlsson-högtalare – i köket, i farstun eller varhelst man behagar.

BARTOSZ PETRYK är arkivarie vid Centrum för Näringslivshistoria.

A black and white portrait of Elvira Harms, an elderly woman with short, wavy hair, looking directly at the camera with a slight smile. She is wearing a dark jacket over a light-colored top.

En stilbildande affärskvinna

Stockholms Tillskärarakademi fyller 100 år i år. Skolan, som ger utbildningar inom design, mönsterkonstruktion och skrädderi, grundades av Elvira Harms – en entreprenör med en okuvlig vilja och ett stort socialt patos. | SARA JOHANSSON

– TROTS ATT HON var en kvinna med tre barn att ta hand om var hon en sann företagare. Hon hade en enorm drivkraft, var född med en stark vilja och sporrades hela tiden av sina framgångar.

Så beskriver Elvira Harms barnbarn, konstnären Suzy Strindberg, sin mormor som affärskvinna. Och hon minns henne som en oerhört bestämd och driven person, även privat.

– Jag kunde nog vara lite rädd för henne ibland. Hon var ”the grand old lady” som styrde och ställde. Min morfar stod väldigt mycket i skuggan av henne. Många middagar gick åt till att prata om skolan. Men även om hon var sträng så var hon också generös. Hon hade näsa för vad som kunde vara bra för henne själv, företaget och familjen, minns Suzy.

Villa i Äppelviken

Elvira Harms gick bort 1951. Då var Suzy bara 12 år, men tack vare bibliotekarien Gunilla Larssons efterforskningar har hon nu fått en tydligare bild av moderns liv och livsverk. Gunilla Larsson, som tidigare varit förstebibliotekarie på Kungliga biblioteket, blev intresserad av Elvira Harms när hon av en slump fick se en gammal lista på villaägare i Äppelviken utanför Stockholm. Hon studsade till när hon såg det enda kvinnliga namnet på listan – Elviras – och började försöka ta reda på vem denna till synes framgångsrika och välbeställda kvinna var. Det hon fann var en fascinerande historia om en kvinna som gick sin egen väg och som satsade allt på sitt företag.

Elvira Harms föddes 1876 i Värnamo, dotter till skräddaren Edvard Winter – vilken sades vara oäkta son till storhertigen av Mecklenburg–Schwerin. Det skulle göra Elvira till storhertigens barnbarn och därmed halvkusin till den samtida drottning Alexandrine av Danmark.

Började som kontorsbiträde

Elviras mor arbetade inom konfektionsindustrin. Familjen flyttade snart till Kristiania (nuvarande Oslo), men när Elvira var i 20-årsåldern återvände hon till Sverige där hon började sin karriär som kontorsbiträde på en sybehörsfirma.

Småningom startar hon en egen firma, och 1911 börjar hon ge kurser i klädsömnad för diplomatfruars kammarjungfrur i Stockholm. Det är omkring den här tiden som hon träffar Emilia Broomé, en pionjär inom yrkesundervisning i Sverige. Hon uppmuntrar Elvira att ägna sig åt undervisning i mer organiserad form. Under en resa till Berlin 1912 får hon se en skylt för *Grösste Berliner Zuschneide-Akademie*, och det sägs vara nu som Elvira bestämmer sig för att starta en utbildning i tillskärning. Hon genomgår även själv en kurs på denna tyska akademi, trots att hon redan vid denna tid har hunnit få tre små barn tillsammans med sin make Ernst Harms.

År 1913 startade hon så sin egen skola som fick namnet Stockholms Tillskärarskola. Utbildningen vände sig dels till redan yrkesverksamma, dels till husmödrar och unga flickor som ville lära sig att sy kläder; kursavgiften sattes till 45 kronor. Det fanns redan ett par andra skolor för sömnad vid den här tiden, men ingen hade samma inriktning mot mönsterkonstruktion och tillskärning. Elviras kurser var dessutom utformade så att de var relativt korta, endast en månad, vilket bör ha medfört att hon fann ett helt eget elevsegment. Ungefär samma tid startades dock en annan skola med det snarlika namnet *Stockholms Tillskärningsskola*, och förväxlingen mellan dessa båda skolor kom att bli en följetong.

Elvira var redan tidigt i karriären oerhört medveten om fördelarna med att ha goda kontakter inom pressen, inte bara för annonsering, och hon utnyttjade gärna dessa. Hon figurerade vid flera tillfällen i olika tidningsartiklar som beskriver hennes verksamhet i uppskattande ordalag. Bokhandlaren och publicisten Anders Wennergren hjälpte henne också snart att utveckla skolan, bland annat genom att bistå med nya lokaler på Kungsgatan 49. Nu bytte skolan namn till *Stockholms Tillskärarakademi*, och kurserna förlängdes till tre månader. Kursavgiften höjdes till 140 kronor, men ett antal friplatser skapades för dem som kunde uppvisa intyg om medellöshet.

Offentlig person

Skolan blir snabbt känd och Elvira syns också mer och mer i det offentliga rummet. När veckotidningen *Husmodern* började ges ut 1917 engageras hon som modeskribent. Även tidningarna *Idun* och *Hemma* anlitar henne som medarbetare på sina modereredaktioner. I dagstidningarna *Svenska Dagbladet* och *Dagens Nyheter* syns akademien vid flera tillfällen, och Elvira blir en allt större auktoritet när det gäller skrädderi och mode. Under båda världskrigen får hennes råd om att ”sy snålt”, och om hur man syr om gammalt till nytt, stort genomslag.

År 1918 omvandlades Stockholms Tillskärarakademi till ett aktiebolag, och i samband med detta började skolan att även ta in manliga elever. Män och kvinnor undervisades dock separat ända fram till 1959. Elvira undervisade inte heller själv de manliga eleverna. I en intervju från 1920 går att läsa: ”Så diplomerad skräddarmästare fru Harms är, så anser hon att den avdelningen av hennes arbetsfält kräver manlig kraft”.

Trots att företaget går bra och att Elvira själv röner framgång och uppmärksamhet, finns det också problem. Konkurrensen hårdnar alltmer när fler och fler skolor öppnas. Hon upprörs över att till synes vem som helst får öppna yrkesskolor utan att behöva styrka sin kompetens. Hon kan inte riktigt ta att hon inte längre är ensam herre (kvinna) på täppan. Skolan var hennes allt. Ibland stred



Tillskärarakademiens fokus låg på utbildning av kvinnor. Då män utbildades i tillskärning av manskläder skedde det i särskilda klasser. Ca 1920-tal. Foto privat.

hon nästan dumdristigt mot konkurrenterna. Men hon beskrivs också som en glad sällskapsmänniska som värnade om personalen – en del stannade på skolan i 40 år och blev som en del av familjen.

Elvira var övertygad pacifist och hade under hela sitt liv ett stort socialt engagemang, speciellt under krigstid. Hon var bland annat en av initiativtagarna till Bromma arbetsstugor dit behövande barn kunde komma efter skoldagens slut och få något att äta samtidigt som de utbildades i praktiskt arbete. Dessa arbetsstugors arbete var nära kopplat till skolslöjdens.

I samband med sin 70-årsdag 1946 belönas Elvira med Pro Patrias stora guldmedalj för sina samhällsinsatser. Året efter slutar hon som rektor för skolan. De sista åren i hennes liv fann man henne ofta sittande inne på sitt kontor där hon tog emot besökare.

Allt hårdare konkurrens

Elviras dotter Elsa hade startat en filial till akademien i Göteborg redan 1936. Elviras två andra döttrar Irma och Karen, som båda arbetade på Stockholms Tillskärarakademi, tog över skolan vid Elviras död 1951, men efter en tids ekonomiska problem i början av 70-talet bestämde styrelsen sig för att avveckla företaget. Pahlmans Handelsinstitut fick höra talas om detta och tog

då över verksamheten. I dag drivs skolan som en stiftelse med Medborgarskolan som huvudman.

Även om inte Elviras livsverk längre finns kvar i familjens ägo, har flera av barnbarnen fört textilintresset vidare. Suzy Strindberg är numera verksam som textilkonstnär, och systemen Maggie Strindberg – som till och med är utbildad på akademien – har arbetat som kostymtecknare för tv. Suzy tror sig veta hur mormodern skulle ha sett på skolans utveckling.

– Hon skulle ha varit besviken. Det var ett bländande familjeföretag på sin tid. Men tiderna förändrades och gick lite ifrån det hon skapade. Men hon skulle nog ha varit tillfreds med att veta att skolan i alla fall lever kvar efter 100 år.

I ett utkast till en intervju från 1951, samma år som Elvira dog, ger skribenten Marianne Göhrn-Ohm följande beskrivning av henne: "... alla som känner henne vet väl att hon är något av det mest rörliga på denna jord och med en hel del kvicksilver i sin ungdomliga kropp. Och intellektet är då minst lika rörligt, uppblandat med en stor portion slagfärdighet, humor och minsann också humör. Jag har en känsla av att man helst inte ska bli ovän med den förtjusande damen."

SARA JOHANSSON *är redaktör vid Centrum för Näringslivshistoria.*



I dag är de specialiserade fiskaffärerna i Stockholm få. Men i exklusiva saluhallar möter vi fortfarande affärsnamnet Lisa Elmqvist. Olja av Lotten Rönquist, 1889, Stockholms stadsmuseum.

Från dem köpte stockholmarna sin fisk

I den nyutkomna Kvinnors entreprenörskap under 400 år pekar Anita Du Rietz på den långa linje av kvinnligt företagande som vi finner i svensk historia. Men den företagsamheten har ofta misskänts, eftersom det inte handlat om "fina" yrken. | FIL.DR ANITA DU RIETZ

FISK HAR ALLTID varit en basföda utefter Sveriges kuster. I dag förekommer färsk fisk inte lika ofta, och i takt därmed har *fiskmånglerskorna* nära nog försvunnit. Under tidigare århundraden var handeln med fisk väl utbredd och sköttes av företagsamma kvinnor. Hur var villkoren för dem i en stad som Stockholm?

Under den 40 dagar långa fastan äts det mycket fisk både före och efter reformationen. Torsken kom från Östersjön eller Bergen, strömming fanns efter ostkus-

ten, liksom abborre, braxen och mört. Men torkad eller saltad fisk kunde transporteras till marknaderna liksom lax, ål och gädda. I de reglementen som i början på 1600-talet reglerade handeln kunde fiskmånglerskorna sälja upp till ett tjugotal olika fisksorter. Många fattiga kunde få meta eller pimpla i kronans vatten runt Stockholm eller fiska i böndernas vatten, förmedla fisken till stadens försäljerskor eller i vissa fall sälja själva vid Fiskehamnen.



Stockholm är en sjöstad, och fisk en stapelvara. Ibland var leden mellan fiskare och konsument många. Fiskebryggan år 1890 – en ponton vid Skeppsbron-Slussen. Teckning av G Stoopendal, Nationalmuseum.

De flesta månglerskor (alltså försäljare) var under 1600-talet ambulerande och fick gå runt i portarna och erbjuda sina varor. Men det gällde inte fiskemånglerskorna som skulle finnas samlade på Fisketorget, (även kallat Packaretorget ända till 1853) nuvarande Norrmalmstorg. Hit kunde båtar och sumpar föras in och ompackning av fisk ske, och hit kom bönder och fiskare från skärgården och ända från Åland och Finland. Även vid Jakobs torg, vid nuvarande Operan, fick allmogen sälja bland annat fisk. I början av 1700-talet kunde större fartyg anlöpa Blasieholmen, vid Sillhovet, och lossa salt sill, kabeljo men även torr fisk.

I de flesta städer runt om i landet tycks torghandeln ha varit reserverad för onsdagar och lördagar. Men i Stockholm pågick försäljning varje dag utom på vilodagen. På Södermalm bodde många månglerskor men också *sumpfiskarna*. De köpte upp fisk i skärgården och använde sig av stora segelsumpar för att frakta in den. *Notfiskarna* fiskade i stadens vatten. Det finns också uppgifter att dammar anlagts för fiskodling såväl på Södermalm som på Kungsholmen.

Månglerskorna i staden

Under 1600-talet förekom bodar med både fisk, ost och kött vid sidan av torgmadamernas försäljning. Under

1700-talet flyttade mer av livsmedelshandeln in i bodar. De fanns för all slags försäljning i nära nog varje hus vid de större gatorna i Gamla Stan.

Månglerskorna fick en speciell förordning från 1760. De skulle betala skatt varje vecka för att få tillstånd. För fiskemånglerskorna gällde skatt på försäljning av bland annat lutfisk, lax, sill, strömming, ostron, hummer och krabbor med drygt 3 skilling per vecka. Lägre skatt (drygt 1 skilling) betalade månglerskor som sålde billiga dagligvaror; högst skatt (5 skilling) erlade de som sålde tillagade matvaror (som sylta och korv) liksom frukter.

Hur levde månglerskorna? Om det vet vi ganska lite, men författaren August Blanche har skrivit två berättelser som speglar två ytterligheter. Han berättar om en ensamstående kvinna i "Mångelskan" (i *Bilder ur verkligheten*, del 1), en madam Holm, sannolikt efter en bekant förebild. Hon var kanske den främsta månglerskan på sin tid vid Röda bodarna i Stockholm (platsen vid korsningen Fredsgatan-Jakobsgatan) där hon sålde grönsaker under ett grovt lärftparaply. Hon var relativt välbeställd och kunde låta sin dotter utbilda sig i kokkonsten, läsa franska samt gå i lära och få sy hattar hos Folckers och brodera guld hos fru Nybom. Dotterns bröllop blev påkostat och mångelskan hjälpte familjen ekonomiskt.

Men August Blanche beskrev också månglerskor som verkligen hade det svårt och slet ont (*Bilder ur verkligheten* del 5):

Mången gör större eller mindre affärer än mångelskan, men ingen sliter så ondt i sin rörelse som hon. Hennes salubord är merendels torget med kullersten till golf och himlen till tak [...]

De havfa också – så påstå de åtminstone – skäl till sina utbrott. ”Värre än väder och vind”, säga de, ”är det att ha att göra med oförståndiga pigor och unga matmödrar, som äro än oförståndigare, för de pruta på en knippa rädisor, liksom de hos Medberg [en sidenhandlare på 1840–50-talen] pruta på en sjal.”

Fiskehamnarna

Fiskförsäljningen hade under 1660-talet med magistratens (alltså stadsstyrelsens) hjälp koncentrerats till två fisktorg med bodar vid Norra och Södra strömmen. De byggdes efter hand ut med pålade bryggor och sumphamnar. Det var *Norra Fiskarehuset* (mellan Gustav Adolfs torg och Helgeandsholmen) och *Södra Fiskarehuset* vid Slussen. Fiskarehusen låg på bryggor med ett antal salubodar. Hamnen bredvid utgjordes av en bassäng omgiven av bryggor där fisken förvarades i sumpar. På båda platserna fanns från 1730-talet Gröna gångar, dvs smala, låga bodlängor där trädgårdsmästare kunde sälja grönsaker. Strömmarnas rörliga vatten underlättade att bevara fiskarna levande i sumpar. Orenheter sköljdes bort av vattnet. Men de centrala lägena på båda sidor om Gamla Stan innebar att trafiken måste prioriteras, och Norra Fiskarehuset upphörde när Norrbro byggdes 1807. Södra Fiskarehuset bestod, och från 1869 fick månglerskorna konkurrens av lantbor som också sålde fisk där, som följd av näringsfrihetens genomförande år 1864.

Senare använde fiskmånglerskorna kajen vid Kornhamnstorg i Gamla stan; i slutet av 1800-talet fanns där i alla väder ett tjugotal. De satt ofta på ”månglerskestolar” (kända från 1600-talet): en avsågad tunna där nedre delen var fylld av halm så att kvinnan kunde stoppa ner och värma fötterna. Halva övre delen av tunnan bildade ryggstöd och vindskydd. På ett par bräder stod fisklådorna framför kvinnorna. Fisken vägdes med ett besman.

Fisken, mest strömming och torsk, kom fortfarande från skärgården men också från Mälaren. Bönder och fiskare i båtar anlände tidigt, sålde sin last till månglerskorna och återvände hem på kvällen. År 1915 stängdes Fiskarebryggan på grund av dåligt vatten, kanske beroende på olika fyllnadsarbeten. Fiskarna i sumparna förgiftades kring Slussområdet.

Saluhallar

Även på Hötorget började det säljas alltmer fisk från 1898 och då lagd på is i spjällådor, ”trummor”. *Hötorgshallen* hade uppförts redan 1882 och många månglerskor flyttat



Fiskmånglerskor med stolar på Hötorget. 1833. Akvarell av Alexander Wetterling, Stockholms Stadsmuseum.

in. De fick betala höga hyror och klagade över att oseriösa konkurrenter köpte upp varor lite överallt och ställde sig på torget och sålde billigt. Gamla Hötorgshallen revs 1954 och ersattes 1958 av den som nu ligger under markplan. Östermalms saluhall öppnades 1888. Även här klagades det på att oseriösa konkurrenter sålde fisk på torget utan att betala någon avgift.

Kanske minns några läsare de isiga fönstren i fiskaffärerna där färsk fisk fileades framför kunden, något som med tiden blev allt ovanligare när matvarukedjorna spreds över landet. I dag finns få fiskmånglerskor kvar. Birgitta Åhs i Östermalmshallen är en av dem som för familjetraditionen vidare, under nya förutsättningar. Tack vare snabba transporter kan vi fortfarande få fräska delikatesser från hav och sjö – om än mer sällan från svenska vatten.

FIL.DR ANITA DU RIETZ är nationalekonom och fellow researcher vid Centrum för Näringslivshistoria.

Läs mer

Christina Nordin (2009), *Oordning, torghandel i Stockholm 1540–1918*.
Anita Du Rietz (2013), *Kvinnors entreprenörskap under 400 år*.



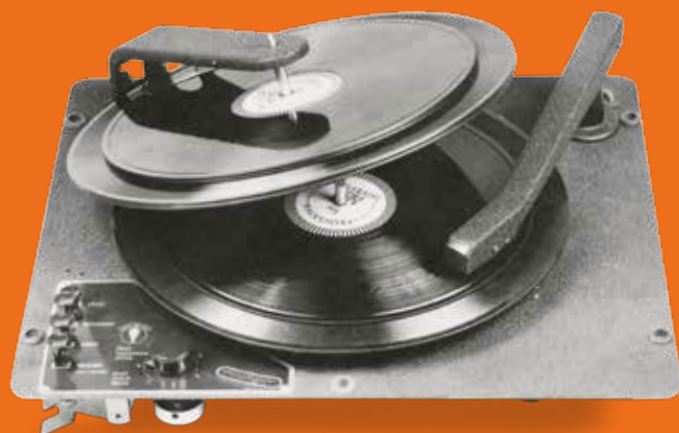
MUSIK

I DE HISTORISKA ARKIVEN

HOS CENTRUM FÖR NÄRINGSLIVSHISTORIA



Så här skyltade NK:s skivavdelning under 1920-30-tal. NK:s arkiv.



Den byter skivan själv! Skivspelare från AGA, 1945. AGA:s arkiv.



Visst vill vi köpa radion från Radiola? Annon från 1955, Ericssons arkiv.



LP-skiva från Arla, bl.a. med den livsnödvändiga låten "Kaffe utan grädde, är som kärlek utan kyssar". Nyinspelning med studentorkestern Phontrattarne från Norrlands nation i Uppsala. Originalen är en Sonoraskiva från 1938. Arlas arkiv.



Foton för marknadsföring av artister, mellan 1900 och 1910. Gröna Lunds arkiv.



Annons från Vogue strumpor, höstkollektionen 1940. Allmänna Annonsbyråns arkiv.



Dans med blå och gröna kraftkorn, på turné för att lanseera tvättmedlet Surf. Demonstration, tårta, underhållning och dans på Medborgarhuset i Stockholm 1953. Unilevers arkiv, fotograf Sture Magnusson.



Vittnesseseminariet – ett sätt att minnas det förflutna

Sju personer sitter längs ett podiebord. Tre med bakgrund i SAS, SKF och Volvo, tre i universiteten och försvarsforskningen. Under ledning av den sjunde, en historiker, för de en livlig diskussion om utvecklingen av de första svenska e-postsystemen vid 1970-talets slut. De var alla djupt involverade i etableringen av systemen och nu jämför de sina minnesbilder. Det vi får ta del av är ett vittnesseminarium, dokumenterat och publicerat via Tekniska museets webbsajt.

PER LUNDIN OCH GUSTAV SJÖBLOM

VARFÖR GJORDE FÖRETAGET SÅ? Hur tänkte de när de sade ja? Av vilken anledning samarbetade organisationen med den parten men inte med den? Det verkligt intressanta i ett historiskt förlopp fästs kanske aldrig på papper. Aktörerna vill behålla sina verkliga skäl för sig själva, eller så faller nyanser och attityder mellan den skriftliga dokumentationens raka rader. I många fall skulle vi i dag vilja få viktiga men komplexa förlopp belysta, händelsekedjor där ingen med övergripande ansvar funnits över huvud taget.

Men det är en sak att be den som varit med och anser sig veta besked att berätta i största allmänhet. Och en

helt annan att utveckla former som säkrar en vetenskaplig metod som ger utrymme för källkritik och balanserade perspektiv. Sedan 1990-talet har vittnesseminarier utvecklats och mognat som historisk metod. Här berättar vi om ett projekt där seminarierna bidragit till att belysa svensk näringslivshistoria.

Under det senaste decenniet har vittnesseminariet etablerats som en populär metod för att dokumentera det förflutna. I första hand är det en metod för att *skapa* historiskt källmaterial. Men det är också ett arrangemang som ofta uppskattas av såväl deltagare som åhörare.



Källmaterial skapas

Vittnesseminariet är en speciell metod för att skapa muntligt källmaterial där ett flertal så kallade vittnen, det vill säga individer kopplade till en viss serie omständigheter eller händelser, samlas för att redogöra för och diskutera sina minnen av händelserna. Vittnesseminariet kan liknas vid en gruppintervju inför publik. Vår erfarenhet är att vittnesseminarier ofta är mer värdefulla än enskilda intervjuer eftersom interaktionen stimulerar minnesprocessen hos deltagarna. Mötet blir en form av kollektiv hågkomst.

Men tillvägagångssättet har också nackdelar. Utfallet är beroende av balansen mellan deltagarna. Ibland är potentiella deltagare oförmögna eller ovilliga att delta. Även om "rätt" personer är på plats finns det en risk att konflikter tonas ned och att avvikande röster inte kommer till tals, med en alltför konsensusartad framställning som resultat. Precis som med annat muntligt källmaterial finns det också en risk för att framställningen kan bli för anekdotisk. Samtidigt kan ett vittnesseminarium synliggöra skilda tolkningar av en händelse eller ett förlopp och därigenom bidra till en ökad förståelse av komplexiteten hos historiska skeenden.

Inom projektet *Från matematikmaskin till IT*, ett samarbete mellan KTH, Tekniska museet och Dataföreningen i Sverige, planerade och genomförde vi mellan 2005 och 2009 tillsammans med andra forskare närmare femtio vittnesseminarier om svensk IT-historia. Vittnesseminarierna i *Från matematikmaskin till IT* kan delas in i översikter och fördjupningar. Många är av näringslivshistoriskt intresse, och för den intresserade finns de redigerade texterna tillgängliga i fulltext på Tekniska museets hemsida: www.tekniskamuseet.se.

Bland de ämnen vi uppmärksammade märks bankomater, styrsystemet för JA-37 Viggen, streckkoder inom handeln, produktionslogistik på Volvo, skeppsbyggnadssystemet Styrbjörn på Kockums, de första e-postsystemen vid SAS, SKF och Volvo samt systemutveckling och långtidsplanering vid SAS Data.

IT-Sveriges framväxt

Ett exempel på vad ett vittnesseminarium kan belysa ges av *Standardekonomisystem för stordatorer: EPOK, EPOS & FACTS, 1969–1986*. Varför blev inte svenska ekonomisystem internationella storsäljare, trots att de ansågs ha sådan utvecklingspotential? Vid seminariet presenterades och diskuterades först varje system av en tekniker och en säljare. Deras utsagor kompletterades sedan med vittnesmål från en konsult med erfarenheter av implementering av systemen och från en representant för konsultföretaget WM-data som sålde konkurrerande amerikansk programvara. Vittnesseminariemetodiken bidrog här till att på ett effektivt och pedagogiskt sätt förmedla tekniskt komplicerade detaljer om systemutveckling och redovisning, det vill säga en form av "tyst kunskap" som normalt är mycket svårtillgänglig för andra än experter. Seminariet kontrasterade också på ett intressant sätt olika perspektiv på ekonomisystem och på vad som behövdes för att lyckas på programvarumarknaden.

Vid seminarietillfället berättade exempelvis Crister Stjernfelt som vid 1970-talets slut var WM-datas försäljningschef för applikationsprogramvara och som sedermera blev företagets vd: "Jag har aldrig varit intresserad av att sälja ekonomisystem därför att de är ekonomisystem, utan därför att de driver konsultverksamhet..." Den som VM-data sände över Atlanten för att se vad som åstadkommit

i USA rapporterade hem bland annat att "Över min döda kropp tänker jag engagera mig i detta. Det är en COBOL-kod som är fullständigt oanvändbar."

Men eftersom, som Stjernfelt uttryckte det, "slaget i marknaden handlar om att sälja", så bestämde sig WM-data för att trots allt börja sälja den amerikanska programvaran och göra den till en hörnsten i sin strategi för att i sin tur sälja konsulttjänster. Med tiden blev WM-datas strategi den mest framgångsrika, och två av de tre programvarupaketerna hamnade så småningom i WM-datas egen produktportfölj.

Seminarier pekade samtidigt på andra tänkbara scenarion. Vad hade hänt om personerna bakom de svenskutvecklade programvarorna hade lyckats mobilisera större finansiella resurser eller valt andra samarbetspartner för sin utlandsexpansion? Eller om de övervunnit de kulturskillnader som pandedeltagarna pekade på och i stället lierat sig med WM-data?

Att genomföra vittnesseminarier

Den modell för att genomföra vittnesseminarier som har blivit dominerande, utvecklades i Storbritannien vid mitten av 1980-talet, först vid Centre for Contemporary British History och senare vid Wellcome Trust Centre for the History of Medicine. I Sverige har Samtidshistoriska institutet vid Södertörns högskola med sin brittiska motsvarighet som förebild arrangerat vittnesseminarier sedan 1990-talets slut. *Från matematikmaskin till IT* är dock det svenska projekt som genomfört flest vittnesseminarier, och våra rekommendationer nedan bygger på erfarenheterna därifrån.

Det första steget vid planeringen av ett vittnesseminarium är att identifiera ett lämpligt och väl avgränsat tema. Ett väl sammanhållet tema garanterar att pandedeltagarna har tillräckligt mycket gemensamt för att en gruppdiskussion ska få ett mervärde jämfört med individuella intervjuer.

Nästa steg är att finna pandedeltagare med personliga erfarenheter av temat ifråga. Vi rekommenderar att panelen har mellan fem och nio deltagare. Är de färre kan dynamiken deltagarna emellan utebli, är de fler kan diskussionen bli fragmentarisk på grund av att alla inte hinner komma till tals.

Slutligen ska en moderator väljas. Vår erfarenhet är att professionella historiker ofta styr seminariet med god hand i kraft av sitt historiska kunnande, men även personer med egna erfarenheter av det valda temat har fungerat väl i den rollen. Ibland kan det vara lämpligt att en expertkommentator bistår moderatören för att följa upp och fördjupa intressanta spår som uppstår under seminariet.

Till skillnad från traditionella, skriftliga källor skapas vittnesseminariet i samspelet mellan arrangörer och deltagare. För att vittnesseminariet ska bli en trovärdig historisk källa måste dokumentationen vara noggrant genomförd. Seminariet som normalt är mellan tre och fyra timmar långt, spelas in med ljud och bild, och därefter transkriberas ljudfilen ordagrant.

Sedan redigeras texten med avseende på läsbarhet och förståelse. Samtidigt är det viktigt att behålla karaktären av talat språk eftersom det är ett muntligt utbyte som dokumenteras. Deltagarna erbjuds möjlighet att förtydliga, kommentera och korrigera sina inlägg. Att förse texten med förklarande fotnoter gör den mer tillgänglig för läsaren. Av särskilt värde är biografiska uppgifter om deltagarna.

För att öka tillgängligheten rekommenderar vi webbpublicering av de redigerade transkripten. Den vetenskapliga kvaliteten på vittnesseminariet avgörs till stor del av hur väl de olika stegen i arbetsprocessen dokumenteras. I projektet *Från matematikmaskin till IT* skapade vi till exempel en omfattande metadokumentation. Mediefiler, arbetsversioner av texten, korrespondens och andra skriftliga dokument finns arkiverade i Tekniska museets arkiv.

Vad är viktigt att tänka på?

En förutsättning för ett lyckat seminarium är att det behandlar konkreta historiska händelser eller processer. Deltagarnas personliga hågkomster är det centrala, inte generella analyser. I övrigt finns ingen generell formel för planeringen och genomförandet av ett vittnesseminarium.

Däremot finns det ett antal viktiga avvägningar att ta ställning till i valet av upplägg. Är målet att få till stånd en grupp med gemensamma erfarenheter som kan hjälpas åt med en kollektiv minnesprocess, eller att sammanföra olika aktörsgrupper för att ge kontrasterande perspektiv? Är det konsensus eller konflikt som ger det mest intressanta perspektivet på det valda temat? Ska seminariet leddas av en person som varit nära händelsernas centrum eller av någon som har distans till dem? Ska diskussionen mellan pandedeltagarna vara hårt styrd eller är det bättre om den improviseras fram? Är en tematiskt eller kronologiskt upplagd diskussion att föredra?

Även om det inte finns några rätta svar på dessa frågor, är det viktigt att vara medveten om att det handlar om avvägningar som bidrar till att forma den slutliga produkten.

Slutligen bör det betonas att som vetenskaplig metod är vittnesseminariet ännu i sin linda. Litteraturen som belyser och problematiserar dess för- och nackdelar är sparsmakad både i Sverige och internationellt. Även om en hel del seminarier genomförts i Sverige har få av dem varit direkt relaterade till forskningsprojekt. Vittnesseminariemetodiken ställer många intressanta och kontroversiella metodfrågor på sin spets, inte minst forskarens och deltagarnas aktiva samskapande av historiska källor. Därför erbjuder vittnesseminariet inte bara en möjlighet för företag att dokumentera sin historia utan också ett tillfälle att bidra till den vetenskapliga metodutvecklingen.

PER LUNDIN är docent i ekonomisk historia vid Uppsala universitet. PhD Gustav Sjöblom är forskare vid Avdelningen för teknik och samhälle vid Chalmers tekniska högskola.

Välfärd i många former

DEBATT: *När man skriver Sveriges ekonomiska historia är det nödvändigt att jämföra Sverige med övriga länder i Europa och världen för att kunna avgöra i vilken mån Sverige uppvisar unika respektive allmängiltiga drag. Resan bort från fattigdom har varit gemensam för många länder, men det finns flera särdrag som utmärker Sverige.*

CHRISTOPHER LAGERQVIST

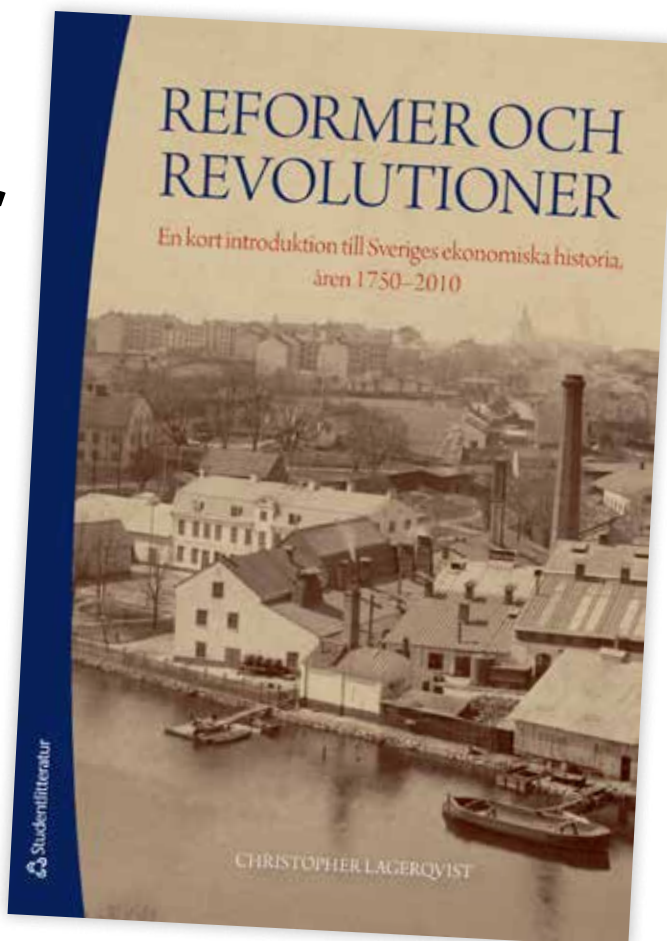
SVERIGE ÄR DET land i Europa som tydligast visar upp en kombination av en stark centralstat och ett starkt folkligt frihetsideal – en form av ”liberty before liberalism”. Detta särdrag skapades av en mängd offentliga institutioner som under 1500-, 1600- och 1700-talen förankrades lokalt i hela riket. Nya sociala arenor fungerade som viktiga mötesplatser med en utpräglad förhandlingskultur, som över tid formade ett samhälle med högt förtroende mellan människor och låg korruption.

En period som utmärker sig är åren 1870–1914. Då kom Sverige, Danmark och Norge i kapp Europas industriella kärnområde vad gäller reallöner. Samtidigt genomgick svensk industri en kvalitativ förnyelse – från att ha exporterat varor som efterfrågades internationellt till att börja uppfinna nya produkter som sedan hittade sin internationella marknad.

En småskalig snilleindustri växte under 1900-talens början till stora internationella exportföretag som sysselsatte många. Europas övriga länder utvecklades också snabbt, men inte lika snabbt som de Skandinaviska länderna.

Välfärdsstatens rötter

Ett område som behöver nyanseras är vår berättelse om den svenska välfärdsstaten, som har genomgått fyra faser: Redan under 1600-talet skapades ett första socialt skyddsnät i hela riket. Den *lokala välfärdsstaten* etablerades i samband med att byalag och kyrkan ansvarade för sjuk- och fattighus. Under den andra fasen formerades den *nationella välfärdsstaten* som genom reformerna från 1842



Boken *Reformer och revolutioner* av Christopher Lagerqvist utkom nyligen. I boken analyseras hur Sverige höjde sig ur den fattigdom som fram till 1800-talet utgjorde mänsklighetens normaltillstånd.

och 1913 angav lägstanivåer inom såväl utbildning som folkpension. Därmed trängdes lokala initiativ successivt undan.

Den *offentligt producerande välfärdsstaten*, som utgör den tredje fasen, innebar att offentliga tjänster expanderade kraftigt i alla OECD-länder åren 1945–1980. Tidigare forskning har varit inriktad på att beskriva gradskillnader mellan olika länders välfärdstjänster, men förvånansvärt få har visat att trenden är gemensam för alla rika länder.

De senaste 20 åren har en fjärde fas, den *marknadsanpassade välfärdsstaten*, tillhandahållit och producerat välfärdstjänster.

Fenomen som ”kundval och offentlig finansiering” har gått hand i hand med ett nytt beroende av lokala lösningar. Vad som händer framöver återstår att se, men en solidaritet mellan människor har funnits i hela riket i omkring 400 år. Framöver borde forskningen inriktas på i vilken mån offentliga och privata tjänster kommer alla till del.

CHRISTOPHER LAGERQVIST är fil.dr och forskare i ekonomisk historia vid Uppsala universitet och Kungl. Myntkabinettet. Sedan 2008 är han programchef för The Oxford–Uppsala Programme.

Aktuell forskning

MATS LARSSON, *professor i ekonomisk historia vid Uppsala universitet och chef för Uppsala Centre for Business History.*

PETERSSON, TOM: *Fadern, sonen och det heliga företaget – när Åtvidaberg och Facit erövrade världen – och hur de förlorade den.* GIDLUNDS FÖRLAG, 2012.

FÖR DEM SOM är uppvuxna på 1950- och 60-talen är Facit ett välkänt företag och varumärke. På kontoren hittade man bolagets räknesnurror och skrivmaskiner, i detaljhandeln fanns Facits kassaregister och i många hem fanns reseskrivmaskinen Facit privat. Produkterna grundades på en mekanisk tradition och mindre på den nya elektronikens användning. Men var det detta som var problemet? Var det därför Facit på några år försvann från marknaden? Detta och många andra frågor diskuterar Tom Petersson i sin bok *Fadern, sonen och det heliga företaget*.

Petersson följer bolaget Åtvidabergs Industrier – som på 1960-talet namnändrades till Facit – från de svåra åren strax efter första världskriget till 1972 då företaget köptes av Electrolux. Men detta är inte en vanlig historisk företagsbeskrivning. Bolaget fungerar som ett illustrativt exempel på samhällets omvandling – ekonomiskt, politiskt, socialt och teknologiskt – under 50 år. Åtvidabergs industrier/Facit illustrerar väl den omvandling och de utvecklingsprocesser som Sveriges ekonomi och företagande genomlevde

under dessa år med tekniska genombrott, nya politiska prioriteringar och ökad internationell konkurrens.

Fyra genomgående teman

Boken är kronologiskt upplagd men med fyra teman bärande genom hela framställningen: internationaliseringen, de personliga nätverkens betydelse, entreprenörskap och innovation samt familjeföretagandets dilemma. Valet av teman är ingen slump. Under den period som Petersson behandlar tvingades Åtvidabergs Industrier/Facit som andra företag vid ett flertal tillfällen hantera problem inom dessa områden.

I början av 1920-talet drabbades den svenska ekonomin av en kraftig deflation, och många industriföretag fick svårt att fullgöra sina betalningsåtaganden. För Åtvidabergs Industrier medförde detta att bolagets största kreditgivare Sydsvenska Kredit AB gick in och tog över delar av verksamheten, och i slutet av 1922 stod banken inför en nystart av företaget. En ny vd – Elof Ericsson – rekryterades, och han fick tämligen fria händer att få bolaget på fötter och utveckla verksamheten.

Den viktigaste åtgärden var att komplettera den tidigare dominerande produktionen av kontorsmöbler med andra produkter. Redan 1923 förvärvades rättigheterna att sälja den amerikanska skrivmaskinen Royal Standard och påföljande år även försäljningsrätter för ytterligare kontorsmaskiner. Under fortsättningen av 1920-talet tillkom försäljningsavtal med flera amerikanska och tyska tillverkare. I långsam takt inleddes även produktionen av egna räknemaskiner under namnet Facit, men denna var inledningsvis ingen ekonomisk framgång. Avtal med de båda andra svenska tillverkarna av räknemaskiner, Addo och Original-Odhner, bidrog emellertid till att stabilisera marknaden.

Marknadsföring, varumärkesexponering och marknadsutveckling präglade Elof Ericssons första decennier i företaget. Personliga nätverk var viktigt för att Ericsson skulle kunna göra bolaget känt, men också för att han skulle kunna sätta samman en väl fungerande ledningsgrupp för koncernen. Trots förändringar i Åtvidabergs Industriers ägarbild kunde Elof Ericsson relativt ostört arbeta vidare med att utveckla bolaget. Den begränsade inblandningen



från ägarhåll får tolkas som ett tyst godkännande av vad som faktiskt skedde inom koncernen.

Vd köper in sig

I den nya lagstiftning som följde i Kreugerkraschens efterdyningar 1932, stadgades att de svenska affärsbankerna skulle avyttra sina aktieinnehav i den svenska industrin. Detta utnyttjade Elof Ericsson, och han kunde 1936 stiga in som huvudägare i Åtvidabergs Industrier; påföljande år noterades även aktien på Stockholmsbörsen.

Ägarförändringen stärkte Elof Ericsson som företagsledare och viktig representant för det svenska näringslivet. Hans nya position som ägare och företagsledare gav honom också möjligheter att ostört vidareutveckla koncernens rörelse. Den gradvisa övergången från kontorsmöbler och andra träprodukter till kontorsmaskiner fortsatte under 1940-talet.

Genom förvärven av konkurrenterna Halda och Original-Odhner stärktes marknadspositionen inte bara i Sverige utan också på den internationella marknaden. Under produktnamnet Facit kunde man notera stora försäljningsframgångar i såväl

Europa som Syd- och Nordamerika. Perioden från andra världskrigets slut till 1950-talets mitt uppvisade stora vinster för koncernen. Samtidigt inleddes den gradvisa överföringen av makten över företaget från Elof Ericsson till sonen Gunnar Ericsson, och vid årsskiftet 1956/57 tillträdde han som vd för Europas näst största tillverkare av kontorsmaskiner.

Gunnar Ericssons tid som vd präglades av både med- och motgångar. De internationella framgångarna fortsatte, och varumärket Facit blev alltmer känt, vilket 1965 ledde till att bolaget bytte namn. Arbetet med att utveckla det tekniska kunnandet fortsatte också och då även inom elektronikens område. Tom Petersson ger en initierad och nyanserad bild av händelseutvecklingen i Facit mot slutet av 1960-talet och 1970-talets första år.

Facit efter uppgång och fall

Mot slutet av denna period blev det ekonomiska läget för Facit alltmer problematiskt. Innan situationen kom så långt försökte man finna vägar att förbättra situationen, men inte alltid under enighet i företagets ledning. Gunnar Ericsson initierade arbetet

med att rationalisera och effektivisera organisationen och försökte även utveckla företagets tekniska potential. Ett steg i denna riktning var samarbetet med den japanska koncernen Hayakawa/Sharp.

Att få del av den tekniska utvecklingen genom strategiska allianser var dock en osäker metod. Samarbetsproblem aktualiserade frågan om vem man kunde lita på. Under 1971–72 spreds en känsla av maktlöshet i företaget då man i dess ledning insåg att de elektroniska räknedosorna alltmer slog ut den äldre elektromekaniska tekniken.

Tom Petersson ger en spännande beskrivning och analys av Facitkoncernens sista år som självständigt företag. Framställningen diskuterar händelseutvecklingen ur olika perspektiv och visar på författarens kunskap om tidsperioden och de problem som kunde drabba ett företag. Genom hela den lättlästa boken finns kopplingar till händelseutvecklingen i den svenska ekonomin. Boken ger inte bara ett stycke företagshistoria utan ökar också vår kunskap om de entreprenörer som bidrog till att bygga upp vårt lands välbstånd.

Recensioner i urval

BÖRJE ISAKSON är journalist och författare och har bl. a. medverkat i tidningar som *Teknikens Värld*, *Månadsjournalen* och *Dagens Industri*. Han har skrivit flera böcker om historia, den senast utgivna heter *Två dygn som förändrade Sverige. 1809 års revolution*.

Att ha varit utan att synas

BJÖRN EDSTA: *Han gjorde Mercuri världsledande*, EKERLIDS

Titeln "han" syftar på Curt Abrahamsson. Med start 1958 byggde ingenjören och den tidigare elitsimmaren – svensk rekordhållare på 800 meter 1950 – under 40 år upp Mercuri International. Det var och är ett företag inriktat på säljutbildning och kompetensutveckling. I dag finns Mercuri International i 44 länder. År 1997 såldes det till Bure Equity.

Det har alltså gått många år sedan Curt Abrahamsson skildes från sitt livsverk. Och eftersom han avled 2011 saknar dagens anställda i företaget möjlighet att få direkt kontakt med grundarens idéer och drivkrafter. Det är bakgrunden till denna bok, som

skrivits på initiativ av bland andra Mercuris nuvarande koncernchef Ola Strömberg.

Författaren har byggt sin skildring på tidningsintervjuer och samtal med Curt Abrahamssons barn och medarbetare.

Författaren har antagligen nått så långt det är möjligt när det gäller att försöka vaska fram en framgångsrik entreprenörs egenskaper och drivkrafter den vägen. Men det räcker dessvärre inte. Det som gjorde Curt Abrahamsson till en framgångsrik entreprenör – dynamiken, den omvittnade karisman och förmågan att entusiasmera – blir ändå aldrig riktigt påtaglig.



Fisken som kom från segelsumpen

LARS G. SOLDÉUS: *Fiskköpare, sumpskeppare och deras seglande sumpar*, SOLDEKO HB

Från 1500-talet fram till början av 1900-talet tillfredsställdes stockholmarnas behov av färsk fisk delvis av fiskköpare, även kallade sumpfiskare.

De hade tillstånd att köpa upp fisk från skärgårdsbönder i södra Finland, på Åland, kring Mälaren och Hjälmaren, och i Mellansverige från Stockholm ner till trakten av Kalmar.

Affärerna gjordes upp vid särskilda hamnställen.

Den levande fisken transporterades sedan till Stockholm i stora, specialbyggda och specialriggade

segelsumpar. I dem upptogs en tredjedel av båt längden av en stor, vattenfylld sump med plats för upp till 1500 kg fisk.

Om detta, liksom om fiskköparfamiljernas liv och de olika båttyperna, berättar Lars G. Soldéus utförligt och intressant med hjälp av många och fina illustrationer.

Han skildrar också var och hur fisken sedan köptes, förvarades och såldes i Stockholm – ett litet men intressant stycke Stockholms historia. Hur fisken sedan såldes skildras av

Anita Du Rietz på annan plats här i *Företagsminnen*.



Startade inte helt utan resurser

OLOF STENHAMMAR: *Det ordnar sig*, EKERLIDS

Olof Stenhammar inledde som familjens svarta får men revanscherade sig med tiden rejält genom grundandet av Optionsmäklarna, OM.

OM äger i dag börser i Stockholm, Helsingfors, Tallinn, Riga, Vilnius, Köpenhamn och Reykjavik. År 2008 gick man samman med den amerikanska Nasdaq-börsen och bildade NASDAQ OMX Group. Och själv är Olof Stenhammar en av dem som förändrat det finansiella systemet i såväl Sverige som en rad andra länder.

Om detta kan han berätta med både engagemang och humor.

Men trots att han var ett svart får, startade inte Olof Stenhammar på samhällsstegens lägsta pinne. Familjen drev ett stort jordbruk i Östergötland och hade anknytning till såväl familjen Wallenberg som familjen Söderberg (Ratos).

Han saknade visserligen pengar, men inte entreprenörsanda, säljarförmåga och ledaregenskaper (förvärvade vid befälsutbildning i flottan). Och han upptäckte och grep tillfället när det dök upp: faktumet att det inte existerade någon optionshandel i Sverige.

Olof Stenhammars berättelse om hur OM, trots segt motstånd från flera håll, lyckades få tillstånd att starta sin verksamhet är både avslöjande och underhållande.

Det gäller också skildringen av den internationella expansionen.

Skapandet av OM – senare OMX – utgör bokens nav, men här finns naturligtvis också berättelser om författarens andra uppdrag inom näringsliv och idrott, som OS-general 1996–1997 ordförande för alpina VM i Åre 2002–2007, styrelseordförande i



Ratos (1998–2001) m.m. Samt livfulla skildringar av författarens favoritsysselsättningar: att arrangera fester.

Den fattiga änkans vänner

LENA MILTON: *Sällskapet Vänner till Pauvres Honteux 150 år. En god historia*, SÄLLSKAPET VÄNNER TILL PAUVRES HONTEUX

År 1862 fick Charlotte von Schwerin ta emot 1 riksdaler och 50 öre som hennes barnbarn skrapat ihop. Det blev grundplåten till det hem för "äldre, obemedlade kvinnor ur ståndspersonklassen" som hon ville skapa.

Det blev också starten för Sällskapet Vänner till Pauvres Honteux, SVPH. Redan 1863 kunde det starta verksamheten i en våning på Luntmakargatan. Och i dag driver sällskapet flera anläggningar i Stockholm – för både män och kvinnor – och erbjuder såväl boende som sjukvård för över 700 personer.

Att SVPH kom igång så snabbt och lyckats överleva till i dag, beror till stor del på att grundarna och deras

efterträdare – länge enbart kvinnor – tillhör en samhällsklass med goda och på flera sätt rika kontakter.

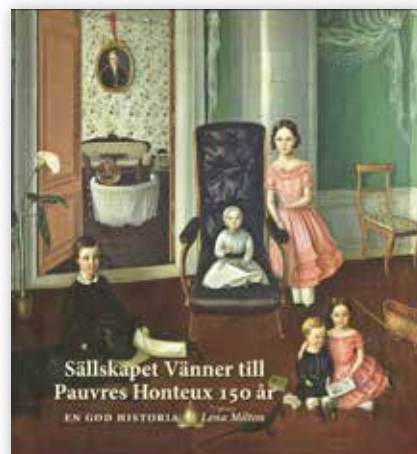
Redan i starten anslöt sig flera av kungahusets kvinnliga medlemmar liksom representanter för adliga ätter och hustrur till förmögna industriidkare.

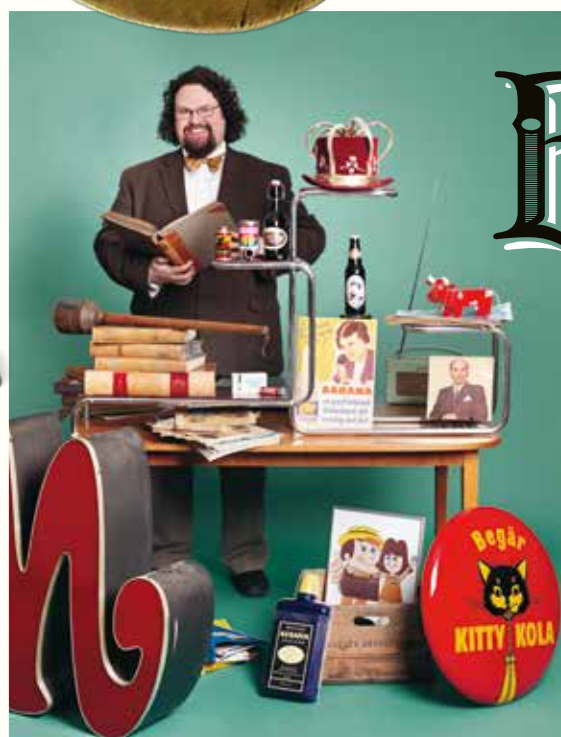
Det gav resultat i form av såväl gåvor, donationer som praktisk hjälp.

Lena Milton berättar lättsamt men engagerat om Sällskapets utveckling från våningen på Luntmakargatan, via egna byggnader på Surbrunnsgatan och Hagagatan till moderna anläggningar i Fredhäll och senast, 1977, i Nockeby.

Hon blandar skickligt historien om SVPH med avsnitt om samhällets utveckling och visar hur

Sällskapet, till skillnad från många andra liknande inrättningar, har lyckats anpassa sig till de enorma samhällsförändringar som skett sedan starten.





EDWARDS HÖRNA

Edward Blom är en välkänd tv- och radiopersonlighet, engagerad i allt som rör mat, dryck och historia. Han är knuten till Centrum för Näringslivshistoria, där han har ett långt förflutet bl.a. som Företagsminnens chefredaktör i tio år.



EN HOTELLDROTTNING I DALSLAND

Företagsminnen har vid flera tillfällen skrivit om Wilhelmina Skogh, Sveriges stora hotelldrottning som lät bygga flera hotell, introducerade salladen i Sverige och var chef för Grand Hôtel Stockholm – bland annat. Men även om hon var den mest framgångsrika var hon inte den enda kvinnan inom 1800-talets hotellboom.

Nyligen besökte jag Hotel Carl XII i Dals Ed. Där hänger ett ståtligt porträtt av hotellets grundare Christina Johansson, född år 1859 i Sundals-Ryrs socken, Dalsland. Precis som Skogh kom hon från ytterst fattiga förhållanden, och redan som tioåring tvingades hon lämna hemmet för att skaffa sig försörjning. I 20-årsåldern fick hon arbete som hjälpreda vid Mons järnvägsrestaurang i Dalsland, och därifrån avancerade hon till järnväshotellet i Mellerud.

Christina Johansson måste ha gjort ett stort intryck på Dalslandsbanans järnvägsstyrelse. När det 1886 var dags att flytta järnvägsrestaurangen från Mon till Ed, och låta bygga ett tillhörande hotell där, lånade järnvägsbolaget henne nämligen 10 000 kronor (omkring en halv miljon i dagens penningvärde) så att hon skulle kunna uppföra och driva dessa.

Och Christina gjorde dem inte besvikna. Redan två år efter att restaurang och hotell var invigda kunde hon återbetala lånet – så lönsam hade hon lyckats få sin rörelse. Efter några år lät hon bygga ytterligare ett mindre hotell vid stationen, samt Turisthotellet Carl XII några hundra meter bort på den vackra platsen mellan sjöarna Stora och Lilla Le.



Till skillnad från de båda hotellen vid stationen, som brunnit ner, står Carl XII kvar än i dag, och där blickar Christina Johansson alltså ännu ner från sitt porträtt. Vid ett par tillfällen besöktes Ed av kungligheter, och pärlhalsbandet hon bär på porträttet är en gåva av Oskar II.

Christina avled 1916, men än i dag händer det att hennes ättlingar återkommer och firar familjetillställningar i hotellets festsal.



NYTT CARNEGIEBRYGGERI

D. Carnegie & Co grundades som handelshus 1803 av David Carnegie d.ä., och 1836 inkorporerades det Lorentska socker- och porterbruket (grundat 1817). Sedan dess har det sålts porter med det klassiska Carnegiemärket.

Men 1920 delades bolaget när statliga Vin- & Spritcentralen köpte upp bryggeriet (av politiska skäl) och senare sålde det vidare till Pripp & Lyckholm, dagens Carlsberg Sverige. Resten av företaget utvecklade sig till ett fastighetsbolag och senare investmentbolag.

Vid Carnegieaffären 2007 övertog staten Investmentbanken Carnegie. Kvar blev ursprungliga D. Carnegie & Co.

Nu har D. Carnegie & Co gått samman med Carlsberg Sverige (och dess samarbetspartner Brooklyn Brewery) för att bygga ett gemensamt mikrobryggeri med tillhörande krog. De båda Carnegie-delarna har alltså återförenats i ett gemensamt projekt.

Som kuriosas kan nämnas att bryggeriet har flera kopplingar till Centrum för Näringslivshistoria. Dess chef blir Joakim Losin, mångårig vän till vår verksamhet. CfN och D. Carnegie har båda Rolf Åbjörnsson som styrelseordförande. Och bryggeriet kommer att inrymmas i Luma-fabriken i Hammarby Sjästad, precis intill där Centrum för Näringslivshistoria hade sina lokaler när jag anställdes.

NÄRINGS LIVSHISTORISKA COCKTAILS

John D. Rockefeller var världens hittills rikaste privatperson, god för mer än 2 000 miljarder kr i dagens penningvärde. Till hans ära skapades 1910 drinken *Rockefeller*, även känd som *Dry Martini*. Nu fanns förvisso drinken i andra versioner redan innan – men det var genom denna version, och Rockefellers förtjusning i densamma, som cocktailen blev berömd. Längre var "A Three Martini lunch" standard bland Wall Streets börsmäklare och finansmän, och därifrån spreds den över världen.

"The Rockefeller" från 1910 är en väldigt stor Martini med betydligt mer vermouth än brukligt, men även en mer klassisk Martini förknippades 1911 med Rockefeller. Om man beställer en Rockefeller i Sverige i dag får man däremot en Dry Martini med ett ostron som tillbehör i stället för oliv! Detta säkerligen beroende på den berömda rätten Ostron Rockefeller (ostron gratinerade med spenat och hollandaisesås).

The Rockefeller (1910):

9 cl London Dry Gin
9 cl italiensk torr vermouth
1 stänk orange bitter

Rör ingredienserna med is. Sila och hälla upp. Dekorera med citronzest och oliv.



SARAS HISTORISKA ARCHIV HOS CENTRUM FÖR NÄRINGS LIVSHISTORIA.

Rockefeller Martini:

6 cl okryddad vodka eller gin
1 cl torr, vit vermouth
1 ostron

Öppna ostronet och ta ur det ur skalet. Rör samman övriga ingredienser med is. Sila, häll upp och dekorera med ostronet.

Varför får så många av oss lön den 25:e?

*Håkan Färje, webbredaktör,
Kungl. biblioteket, Stockholm*



Svarvaren Gustav Bratt, anställd hos LM Ericsson sedan 48 år, får sin lön en fredag eftermiddag. Då betalades löner till 3800 arbetare ut. Kontant. Från *Kontakten* nr 2 1945. Ericssons historiska arkiv hos Centrum för Näringslivshistoria.

DETTA VAR EN fråga som Företagsminnen förde vidare till flera. Staten och många privata arbetsgivare betalar ut lönen den 25, eller närmaste, tidigare vardag. Många kommuner har den 26 som lönedag, i vissa privata branscher gäller i stället den 15:e. Dominansen för dagarna kring den 25 är specifikt svensk; i våra grannländer gäller andra lönedagar.

Vi kan till en början göra skillnad historiskt mellan tjänstemän, som fick regelbunden lön grundad på tid, och arbetare, som fick lön en gång i veckan eller möjligen var daglönare. De fick alltså lön räknad efter arbetsinsats.

Företagsminnen har låtit frågan gå vidare till Uppsala universitet, Stockholms universitet, Arbetarrörelsens arkiv, Arbetets museum, Ekonomistyrningsverket och några av arbetsmarknadens organisationer.

En kort sammanfattning av svaren är detta: vi vet egentligen inte.

TAM-arkiv (Tjänstemännens och akademikernas arkiv) konstaterar att den 25:e som lönedag nämns i ett kollektivavtal för Svenska Industritjänstemannaförbundet från 1942.

Arbetarrörelsens arkiv utvecklar resonemanget. Enligt kutym har många räkningar behövt betalas vid månads-sluten. När kollektivavtal mellan arbetsgivare och fack har

skrivits, har man därför kommit fram till att lönedagen skulle vara några dagar före, så att människor skulle ha en rimlig chans att betala räkningarna. I takt med att arbetslivets regler "tjänstemannafierats" har regler och villkor samordnats, och den 25 gradvis blivit den givna utbetalningsdagen för många.

En rent praktisk, gradvis samordning med bankers rutiner och med skatteväsendet har sannolikt också bidragit till att den 25 eller vardagen närmast innan blivit så dominerande.

Ett tack till dem som bidrog till svaret, bland andra Maria Cacciola och Ann-Louise Wegar vid ESV, TAM-arkivets forskarexpedition, Jenny Edlund m.fl. vid Arbetarrörelsens arkiv, Torsten Nilsson vid Arbetets museum och Erik Boman, Svensk handel.

En personlig reflektion av redaktören är att det finns en naturlig förklaring till varför lönefredagar med långa köer är så ofta förekommande. Det är en chans på sju att lönen kommer en måndag, tisdag, onsdag eller torsdag. Men tre chanser på sju att den kommer på en fredag. Så vi får fortsätta att köa...

Per Dahl, redaktör



STÄLL EN FRÅGA: Har du en fråga om näringslivets historia, om personer, företag eller produkter. Mejla den till info@naringslivshistoria.se så får du svar från Centrum för Näringslivshistorias team av arkivarier och historiker.

UR ARKIVET



Lägg på denna skiva när du får oväntat besök! Denna 78-varvsskiva – i folkmun kallad "stenkaka" – spelades in för kaffe-tillverkaren Gevalias räkning och kom ut i september 1934. På dess ena sida finner vi Gevalia-valsens och på dess andra en Gevalia-foxtrot. Upphovsmannen är Sven Rüno, som sedermera blev musikchef för filmbolaget Svensk Talfilm och kompositör

av filmmusik till bl.a. filmerna om Åsa-Nisse. Rünos orkester står för framförandet tillsammans med skådespelaren och sångaren Bertil Berglund – annars kanske mest känd för sina samarbeten med Edvard Persson – som inte ska förväxlas med skådespelaren Erik Bullen Berglund, känd för sitt matintresse. Ur Gevalias historiska arkiv, Centrum för Näringslivshistoria.

NYA MEDLEMMAR I CENTRUM APRIL FÖR NÄRINGS LIVSHISTORIA 2013



Vattenfall AB

Vattenfall AB, ursprungligen Kungl Vattenfallsstyrelsen från 1909, är ett av Europas ledande energiföretag, helägt av Svenska staten. Företaget levererar elektrisk energi, fjärrvärme samt driver egna elnät. I Sverige produceras vatten- och kärnkraft, i Tyskland och Polen även kolkraft. Vattenfall har även verksamhet i Finland och Estland. Vattenfall omsätter samlat omkring 190 miljarder kronor per år.



LKAB

Luossavaara-Kiirunavaara Aktiebolag är ett sedan lång tid statligt gruvbolag med verksamhet huvudsakligen i Kiruna och Malmberget. Årsomsättningen är cirka 30 miljarder och antalet anställda något över 4000 i 14 länder. Förutom järnmalm producerar LKAB även industrimineraler, borrhysystem, tågtransporter, berg-, och verkstadstjänster och är verksamt som sprängmedels- och fastighetsbolag.



Bahnhof

Bahnhof AB levererar självt och genom dotterbolag bredband, telefoni och olika inernettjänster till företag och privatpersoner i Sverige och utlandet, däribland öppna stadsnät. Företaget grundades i Uppsala 1994 och har därefter växt till en årlig omsättning på omkring 400 mkr. Bahnhof äger i dag bl a två större underjordiska datorhallar i Stockholm och förvaltar toppdomänen .st för Sao Thomé & Príncipe.



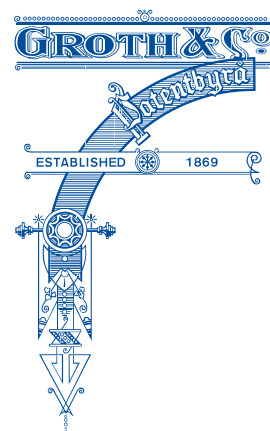
Stockholms Köpmansklubb

Stockholms Köpmansklubb stiftades i januari 1899 för att "till näringslivets gagn befrämja umgänge och meningsutbyte mellan Stockholms köpmän". En av tankarna var att befrämja personliga kontakter, när telefonerandet blev allt vanligare. I dag har klubben omkring 700 medlemmar och möts i programafnär en gång i månaden på onsdagar.



Wenner-Gren Stiftelserna

De tre Wenner-Gren stiftelsernas verksamhet är i Sverige förlagd till Wenner-Gren Center i norra Stockholm. Stiftelserna, byggda på donationer från industrimannen Axel Wenner-Gren, har till uppgift att främja internationellt forskningssamarbete, vilket sker genom symposier och konferenser, stipendier och forskningsanslag, gästforskningsmöjligheter och postdoktorala utbildningsanslag.



Groth & Co

MGroth & Co har skapat och optimerat immaterialrätt sedan 1869 och är Skandinavians äldsta företag inom branschen. Verksamheten började som patentbyrå och är nu en IP-byrå med personlig rådgivning, på 16 språk. Bland de första kunderna återfanns storheter som Alfred Nobel, Thomas Alva Edison och Gustaf de Laval.

Upplands Motor

Upplands Motor

Upplands Motor AB, bildat 1964, är en familjeägd bilkoncern i framkant med målet att vara företags och enskildas förstaval som samarbetspartner i fråga om bilar och bilägande. Fokus ligger på märkena Volvo, Ford, Renault, Dacia och även Jaguar. Upplands motor finns i Akalla, Uppsala, Arlandastad, Tierp och Hammarby sjöstad.



Micro Systemation

Micro Systemation AB (MSAB) är ett svenskt it-företag som bildades 1984 och ursprungligen utvecklade e-postsystem. I mitten av 1990-talet hade huvudprodukten blivit Soft GSM, en möjlighet att använda mobiltelefonen för att ansluta en dator till internet. I dag är företaget världsledande i teknik för kriminalteknisk analys av material från datorer och mobiltelefoner.

LÅT EXPERTER

TA HAND OM FÖRETAGETS HISTORIA

Centrum för Näringslivshistoria gör historien till en resurs, affärsstödjande och kostnadseffektivt. Kunder från alla branscher och organisationsformer bevarar dokument, föremål, böcker, fotografier, filmer, ritningar och reklamprodukter i vårt arkiv. Vi jobbar också med aktiviteter inom History Marketing. Hör av dig till oss på 08-634 99 00 eller info@naringslivshistoria.se så ska vi se vad vi kan göra för dig.

- » Arkivering av fysiskt och digitalt material av historiskt värde
- » Funktionella arkivlokaler i Bromma
- » Företagshistoriskt kunniga arkivarier
- » Snabb och smidig arkivservice, måndag–fredag 09.00 – 16.00
- » Säkerhet och sekretess
- » Förmedling av material till forskare, media, studenter, förlag, filmmakare m.fl. efter överenskommelse
- » Dokumenterande intervjuer med nyckelpersoner
- » Böcker, utställningar, webbpresentationer, bildspel, digitala bildgallerier, historiska artiklar, föredrag mm.



CENTRUM FÖR NÄRINGSLIVSHISTORIA



Vi är en affärsdrivande ideell förening med uppdrag att bevara och presentera näringslivets historia i världens största näringslivshistoriska arkiv. www.naringslivshistoria.se



HÄR FÖTTEN MULÄSNA	↓	BESÖMER TÄJ MAHAL	LÄGGS VIN PÅ FÖR- SÄKRAR	↑	HÄR K I FK	DOM- STOL	↓	DEN GAMLE	BRÄSE- STJÄRNA
→								→	
↑						GRAM	SKIVA		
STÖTTE TILL			BLIR FISK VÄRTID						
PRONNEN			I KOK- SÄLT						
VITERST PÅ PASTILL									
					SES PÅ KULLEAT	RUNT VILBY			
↑					↓	SOLGUD			
GÖRA PURE RIKS- TELEFON			SNACK						
FIXAT TILL MUSIKEN	LITEN SKIVA TILL KÄFFET				FINSKE ALVAR				
TARM- OPERA- TION	↑					FLYGER I CHILE			

faus	↓	BAK- VERK GÖR HÄL	↑	GILLAR NEKTAR DEKAR- BAGMAR	↑	STRECK HÖCKA- GIN		BLOD- TYP
→								
DE SISTA TVÅ STAD I JAPAN FÄLL				CARIN IGOLF				
BLIR DET MED SNOA				AL			SKYDDA	↓
SEN- SUELL DANS						SES PÅ TOAN		
↑						HAR ELEVÉR	VARV- TAL ORERA	
EN KÄND JARL	→			MITT I HÖNS- ÄGGET	GILLAR VACKERT	AGERA		
SPÖ- DAM		DEN AV- HÄLLNE TULTAL						
↑								
GRÖN STEN	GIVARENS UPPGIFT						SÄKER- HET TILL HÄVS	



EN KÄND JARL	→			MITT I HÖNS- ÄGGET	GILLAR VACKERT	AGERA													
SPÖ- DAM		DEN AV- HÄLLNE TULTAL																	
↑																			
GRÖN STEN	GIVARENS UPPGIFT																		

BRÖD- FORM	↑	BACH- STYCKE	LOU KID HÄRLIGT PROV	↑	HAR MÅ ÄRSBARN FYLIT
UPPÅT VÄGGARNA PROBY					

GRÖN STEN	GIVARENS UPPGIFT																		

BRÖD- FORM	↑	BACH- STYCKE	LOU KID HÄRLIGT PROV	↑	HAR MÅ ÄRSBARN FYLIT
UPPÅT VÄGGARNA PROBY					

Av Hans G. Svensson

Lös korsordet och vinn en bok!

Skicka in korsordet till: info@naringslivshistoria.se eller **Företagsminnen korsord**, Centrum för Näringslivshistoria, Grindstuvägen 48-50, 16733 Bromma. Glöm inte att bifoga ditt namn och din adress. Dragning bland rätta svaren sker 12 juni 2013. Vinnaren får boken *Kvinnors entreprenörskap under 400 år* författad av Anita Du Rietz. Boken finns även att köpa på www.naringslivshistoria.se.

Förra numrets vinnare och rätta svar hittar du på www.naringslivshistoria.se/korsord



Läs Företagsminnen på din
SMARTPHONE
ELLER LÄSPLATTA
 LADDA NER VÅR APP IDAG!

ETT NR
 FÖR 38 KR



PRENUMERERA

på Nordens enda tidskrift
 om näringslivets historia!

BESTÄLL CD:N

med musik från svenska
 företag för endast
 portokostnaden. Beställ
 och prenumerera via
www.naringslivshistoria.se

FEM NR
 FÖR 280 KR



Våren är kommen —
och med den Edert glada leende

Le med

Vita
Vackra
VADEMECUM
tänder

