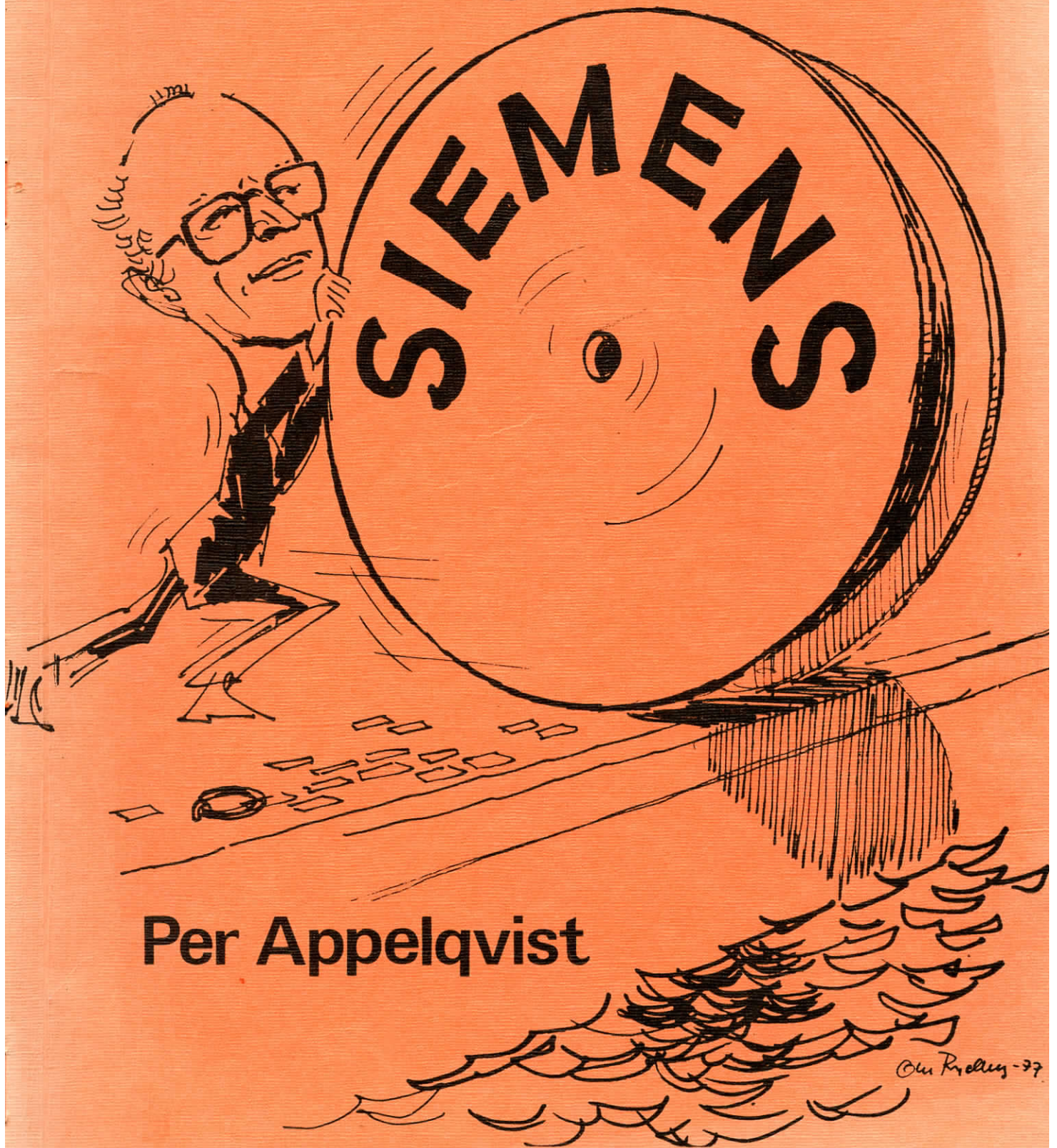


Siemens fyrtio år tillsammans med mig



Per Appelqvist

F ö r e t a l

40 år i ett och samma jobb - en ganska lång tid. Nu är emellertid sanningen den för min del, att det alls inte har rört sig om ett och samma jobb. Tvärtom, det har varit en mängd olika yrken och sysselsättningar inom ett och samma företag.

En kväll för inte så länge sedan övertänkte jag detta faktum, och plötsligt fann jag att jag ställde mig själv inför en utfrågning. Den var inte exakt sådan som de följande sidorna levnadsanteckningar visar, men den kunde mycket väl ha varit sådan. Föreställ er alltså, go' vänner, att ni har en rapport framför er från exempelvis Institutionen för jämförande jubileumsforskning vid något känt eller okänt universitet. Låt oss anta att enkäten ingår i ett projekt "Juforsk 77", ledd av en docent i beteenderubbningar, och att någon ung akademiker, ute efter ett tre-betygsarbete, med viss otålighet och blick på klockan har ställt frågorna, en aning frustrerad över intervjuoffrets benägenhet att slinka utanför ramen för ämnet.

Eftersom historien görs av historierna, så får ni försöka stå ut med dem. Om jag i något avsnitt missat ett årtal eller lagt ett uttalande i fel mun, så ber jag eventuellt förfördelade om överseende. Vidare måste jag betona hur oerhört subjektivt färgade mina framställningar är; jag har ofta saknat djupare insikt i det som hänt omkring mig och har därför givit många skeenden min högst egna tolkning.

Dir. Arne Feichtinger, företagsledare hos Siemens AB., gav 1967 ut sin stiliga bok "Minnen från mina fyrtio år hos Siemens". Nu har jag naturligtvis inte samma ställning som han att falla tillbaka på, och då har jag tyckt att en rimlig kompensation kunde vara att jag kallar detta lilla häfte "Siemens fyrtio år tillsammans med mig". Dr. Peter von Siemens misstycker nog inte. Slutligen: varmt tack till alla kollegor, ingen nämnd och ingen heller glömd, som under dessa fyrtio år lärt mig, sporrat mig, skällt ut mig, varit snälla mot mig, skrattat tillsammans med mig, kämpat tillsammans med mig, lyssnat på mig, och dessutom visat den största av alla mänskliga dygder: överseende.

Solna i mars 1977

Per Appelqvist

Projekt: JUFORSK 77
Projektledare: Doc. O.B. Griplig
Huvudman: Institutionen för jämförande jubileumsforskning
Intervjuare: Kand. O. Tålig
Intervju med: Appelqvist, Per Gustav
Föd.nr.: 19 07 27 - 5034
Arbetsgivare: Siemens-Elema AB, 171 95 Solna
Anst.nr. 2041
Anst.datum: 1937-04-01

Nedanstående utgör en bandupptagning med intervjufrågorna i direkt följd, jämte de avgivna svaren, likaså i direkt utskrift utan förändringar.

Intervjuaren: Hur uppfattar Ni allmänt huset Siemens, dess ställning, Er egen situation inom Siemens, och hur nära har Ni känt Er bunden till Siemens under Era fyrtio år?

Respondenten: Såvitt jag kunnat utröna har det gått bra för Siemens under dessa första fyrtio tillsammans med mig. Inte ens under de perioder då jag varit omedveten om Siemens och ej heller bekymrat mig om huruvida jag funnits i dess personalrullor eller ej, har jag så här efteråt kunnat finna att företaget gått dåligt, eller på något sätt skadats av min nonchalanta bekymmerslöshet om Huset - med sömngångaraktig säkerhet har man på något sätt klarat hyskan i alla fall. Ändå borde jag så tidigt som 1939 ha skänkt moderföretaget en något större uppmärksamhet, eftersom man då hade vänligheten att inbjuda mig till en studieresa till Berlin, för att på ort och ställe skapa mig en uppfattning om företagets framtidsmöjligheter. Vad jag då såg i Berlin-Siemensstadt och på Karlstrasse 34, som då var Siemens-Reiniger-Werkes huvudkvarter, fann jag gott. Det tillverkades tillräckligt mycket kablar och motorer i Siemensstadt för att man skulle kunna anse behovet tryggt för både röntgengeneratorer och Motor-Pantostater, en dåtida behandlingsapparat som jag inte tror att det nu tjänar mycket till att försöka belysa nyttan av.

.../...

Det kan ju hända att man på Karlstrasse inte skänkte några hängivna öron åt de olika förslag och diskussionspunkter som jag ansåg påkallade för säkerställande av framtiden, men jag tänkte att kommer tid, kommer råd, och dessutom ville jag inte förstöra stämningen för de 499 andra resedeltagarna som var med som observatörer. Månaden var maj, vädret helt sagolikt, ölet vill jag minnas var fullt drickbart och man hade hemma kunnat köpa turist-mark för 95 öre styck. Vi hade en "Empfang" i Kroll-Oper, ett av framlidne Adolf Hitlers stamlokus, med en mässigsorkester i magnum-format och många och vackra tal - det vackraste kanske framfört av vår verkmästare från Göteborg som helt oombedd tackade för maten på klingande kungsholmska och med cigarr i mungipan. Ovationerna efter talet höll på att välta lokalen. För några svindlande ögonblick var vi Siemens intill det olidliga.

- Men i det läget hade Ni redan varit anställd hos Siemens sedan några år?

- Nej, det kan man inte precis säga. Jag ansåg mig vara anställd på ett företag som hette Elema, och vars förbindelser med Siemens jag endast dunkelt anade, och detta först så småningom. Dessutom hade jag accepterat arbetet som en provanställning med början den 1 april 1937, men prøvotiden var inte särskilt klart specificerad av den dåvarande filialchefen för Elema, Göteborg. Fast anställning eller inte, det skulle bli beroende av hur jag skötte mig och mitt enkla kontorsjobb. Jag antar att chefen också gärna ville se om det gick att ha mig kvar med hänsyn till att jag vördsamt förfrågat mig om möjligheterna att få ta en och annan eftermiddag i anspråk för mina studier på Göteborgs Tekniska Institut, vilket med tvekan beviljades - givetvis med motsvarande avdrag på lönen som var 75 kronor i månaden. Så här efteråt har jag till min häpnad inte kunnat finna att denna provanställning någonsin upphört, vilket alltså skulle innebära att jag ligger inne med en av de längsta provtjänstgöringarna i Elemas historia.

.../...

- Men Ni började alltså Ert arbete för Siemens i Göteborg?
- Ja, det gick inte att undvika eftersom jag bodde där. Det är ju också tänkbart att Siemens sett det som en fördel att kunna begränsa eventuella skadeverkningar från min anställning till en mindre ort, där Elemas besättning utgjorde ett knappt dussin människor och där morgonens första samtalsämne var om man skulle tänka sig ett rikssamtal med Stockholm under eftermiddagen och i så fall hur många som då kunde ha något särskilt som de ville ha framfört. Väntetiden för telefonbeställningen var var vanligtvis ett par timmar, så det gällde att planera, och dessutom fatta sig kort när man kom till skott, ty perioderna var dyra. Men annars besatt lokaliseringen, som det så vackert heter nu för tiden, vissa fördelar. Staden bjöd på ett rikligt mått av frisk luft som rör sig fort, kontoret låg i Benjamin S. Hüttners fastighet på Kungsgatan 62, byggd 1845, försedd med tinnar, torn, gårdsrättor, arg portvakt, gungande golv, väsande värmeelement, slitna trappsteg och takstuck, allt i rimlig närhet av bekvämligheter av typen järnvägsstation, posthus och restaurangen "Gamla Port" med sitt underbara smörgåsbord, vilket vi hade råd att avnjuta någon gång i månaden när vi fått avlöning. Det fanns på kontoret några herrar, något äldre än jag (man titulerade varann "herr" då för tiden om man tillhörde jeunesse dorée, åtminstone till att börja med), båda sysselsatta med försäljning, den ene av produkter som erbjöds en okritisk allmänhet för botande av diverse sjukdomstillstånd ("Hala"-lampor, kvartsljuslampor, vibrationsmassageapparater, Tesla-apparater o.dyl.), en verksamhet som idag klart skulle ha påkallat K.O.:s intresse. Den andre försålde utensilier och apparater till tandläkare på ett belevat och världsvant sätt - det gällde att kunna föra sig i dessa kretsar. Jag var 17 år och kamraterna runt om de tjugo eller lite mer. Såsom yngst och med den belastningen att jag hade ett gott betyg i tyska, övervältrade de andra med varm hand till mig all korrespondens med Karlstrasse i Berlin, med Erlangen och Rudolstadt, den senare platsen tillverkningsort för röntgenrör hos Siemens-Reiniger-Werke A.G. Jag lärde mig så småningom att förse utbytespapperen för slocknade röntgenrör, som gick i retur till Rudolstadt, med de varmaste och mest hjärtslitande framställningar, framhöll risken om Elemas avsked på grått papper från kunden, beskrev tårdypande hur

.../..

oerhört kort tid rören fungerat i sina rör-kåpor osv., allt utmynnande i böner om gratis utbyte. När jag senare i livet blivit mottagare av liknande epistlar från garanti-insändare av alla de slag, har jag delvis känt igen argumenteringarna, och jag har t.o.m. tyckt att en bra skrivning bör ha sin belöning, gratis utbyte. Denna typ av litterär verksamhet är mycket litet utforskad, vilket är skada eftersom där ofta kan spåras en lidelse och ett personligt engagemang, som kommer den elegiska lyriken mycket nära.

- Ni var alltså sysselsatt inom sjukvårdsbranschen inom Siemens?
- Ja, jag antog det, även om det inte alltid var så kristallklart hur man skulle dra gränsen mellan sjukt och friskt. När jag på senare år läst Rickard Fuchs bok "Visst är Ni sjuk" så har jag känt igen många formuleringar från dåtida prospekt över behandlingsapparat. Man blev faktiskt riktigt sjuk vid genomläsning av listorna över indikationer, där den ena eller andra apparaten beskrevs som undergörande för en rad olika sjukdomstillstånd. Kontraindikationerna var oftast sensationellt få, de som fick vara med hade så fina namn (angina pectoris, morbus Bechterew och dyl.) att vem som helst kunde tro att de tävlade med digerdöden i fråga om sällsynthet. Den salvelsefulla avslutningen "Rådgör dessutom med Er läkare" saknades aldrig, och var kanske den brasklapp genom vilken fabrikanten hoppades kunna klara en eventuell rättegång. Detta oheliga sneglande åt läkarskrået var förstås tänkt som en "borsta-mig-på-ryggen"-åtgärd: man borde hjälpa varandra i en bister värld. Dessutom var det många läkare som stod bakom uppkomsten av både apparater och mediciner - att sålunda kunna förse en produkt med en doktors namn förfelade sällan sin verkan. Jag har förresten alltid undrat om "Pastorskan Hägglöfs ris-smorning" såldes mest på grund av pastorskan eller på grund av den förväntade effekten. Men detta var naturligtvis inte vårt problem, vi hade kommit över ris-smornings-perioden i det svenska samhället.
- Ni hade alltså ingen kontakt med allmänheten i Ert dåvarande yrke?
- Jag vet inte om jag vill kalla det för yrke, men nog hade jag kontakt med den s.k. allmänheten, eller "klientelet" som man

visst säger numera. Jag fick på kort tid lära mig att ta hand om kunder som kom in i butiken - ej att förväxla med dagens "boutiquer" - som låg med två stora skyltfönster åt Kungsgatan till. Chefen själv hade en ödesdiger dragning åt detaljhandelsförsäljning, ödesdiger därför att hans stentors-stämman och sätt à la brottsplatsundersökare att förhöra kunderna kom dessa senare att önska sig fortast möjligt på utsidan glasdörren, där de också mycket snabbt hamnade. Emellertid fick jag många grundläggande inblickar i företagsekonomiskt frimureri. Chefen anförtrodde mig en dag under tysthetslöfte den hemliga bokstavsformel som gjorde att alla prislappar på hörapparater och andra apparater i butiken såg så kryptiska ut. Tidigare hade jag måst vända mig till honom på hans kontor för att få reda på ett pris som efterfrågades av intresserad kund.

"Ordet är FÖRSTÅNDIG" viskade han i mitt öra. Om en prislapp var markerad "FR:TG" så var priset 13:50. Heureka, äntligen kunde jag läsa priser som ingen, varken kund eller konkurrent, hade en chans att knäcka. Mitt bröst fylldes av stolthet över kunskapen och det nyvunna ansvaret, en stolthet som bara grumlades en liten smula när jag åratal därefter fann att Gumperts Bokhandel vid Brunnsplanen uppenbarligen hade exakt samma bokstavskod för sina böcker. Apropos bokstäver så fick jag tidigt lära mig att under slutsumman på alla fakturor - vi fakturerade alla leveranser inom filialdistriktet själva - inskriva "S.E. & O." På förfrågan vad det betydde svarade chefen undvikande att man borde skriva så "för att slippa trassel". Först senare fick jag i ett lexikon tag på att beteckningen var en förkortning av latinets "Salvo errore & ommissione" - alltså ungefär "med förbehåll för fel och misstag". Det var emellertid helt klart att chefen betraktade den som en kraftfull besvärjelse, och att man inte skulle utmana makterna genom att slarva med formeln.

- Låt oss få detta klart: ni var alltså från början butiksanställd?

.../...

- Nej, det kan man inte säga; det var en del av jobbet på kontoret att sticka ner i butiken när ringklockan ljöd. Och sen måste man förstås som yngste man stanna kvar till kl. 6 alla dagar för att passa butiken, medan de andra gick hem kl. 5 och på lördagar vid 1-tiden. Men det var fullt naturligt och ingenting att säga om, även om det kändes svårt ibland, speciellt på våren och sommaren, för det var ju alltid så rasande vackert väder då för tiden. Men det var också underförstått att man inte behövde vara så fruktansvärt arbetsam under dessa extra timmar, man hade gott om tid att läsa böcker och göra hemuppgifter från skolan.

Det värsta som kunde hända var om det kom in tandläkare eller tandtekniker för att köpa materiel, när man var ensam. På dagarna var det en ung dam som skötte den delen av rulljangsen, men på kvällarna och lördag eftermiddag blev det min lott. Kombinationen samtidig utprovning av hörapparat åt lomhörd, idog odalman med tidspress inför nästa tåg hem, och inpassning av artificiella tänder i ett gipsavtryck eller uppvägning av små mängder guldplåt, åt väntande tandläkare i vit rock och bilmotorn på tomgång utanför butiksdörren, det var sannerligen provande erfarenheter. Vi kände givetvis inte till begreppet "stress", bara dess följdverkningar. Men man kom fort över svårigheterna, och man lärde sig en massa saker.

- Det ser ut som om vi kommit ganska långt bort från ämnet Siemens i vårt samtal
- Det är bara som det ser ut, för namnet Siemens, eller S.R.W. fanns med i bakgrunden i så många sammanhang och på så många produkter, att resten kunde ses som spritsning på tårtan. Dessutom är det ju klart att jag fattade att röntgenverksamheten var det egentliga näringsfånget, även om jag hade svårt att få klart för mig om det var försäljningen av röntgenfilm som skapat behovet av röntgenapparater i programmet, eller om det var tvärtom. Det var häpnadsväckande hur mycket av dessa stora, tunga filmpaket som kunde avsättas och som åtföljda av våra förbannelser

släpades in i ett källarlagar en halv trappa under marken in på gården, trångt och lågt till tak, och med ständig risk att trampa i en gillrad råttfälla. Dessutom hade man inte väl fått in paketen förrän de skulle iväg igen på någon order. Även om en annan ung man skötte lagerdelen, så fick vi hjälpas åt ibland för att komma undan med godset, ty gården var öppen och ett ösregn kunde ställa till med för tidig våtbehandling av filmen. Packning och verkstad låg på andra sidan av gården, och där fanns också ett lager uppe på ett loft, tillgängligt genom en livsfarligt brant trätrappa. Det var alltså ett evigt springande härs och tvärs över denna gård, med order och varor, förfrågningar och besked. Inköp av två lokaltelefonapparater, för att åtminstone få tele-kommunikation mellan kontor och verkstad, övervägdes länge och noga. Svenska Siemens på Stora Badhusgatan, kallade "Protosarna" på grund av ett dåtida Siemens varumärke, vann dragkampen och hedrades med order på anläggningen, bestående av två svarta väggapparater med ringtryckknapp utan väljare samt 25 meter ledning. Vid förekommande falissemang på anläggningen öppnade vi ett fönster och skrek åt varandra, för vi hade hunnit bli bortskämda med att slippa springa.

- Vi kan nog inte uppehålla oss längre vid den här tiden utan måste komma vidare. För övrigt har Ni en tendens att spåra ur hela tiden, och jag måste be Er att i fortsättningen hålla Er mer till frågorna, När inträffade nästa väsentliga förändring i Ert arbete hos Siemens?
- Den första september 1939, då jag ryckte in till min första tjänstgöring hos krigsmakten. Det ser alltså ut som om Hitlers polska "Blitzkrieg" noga planlagts med hänsyn till detta, och att han räknat med att den svenska armén skulle bli så upptagen med min utbildning att han på så sätt skulle undvika en oönskad inblandning. Utbildningen fortgick till våren 1940, men jag hade inte mer än kommit hem, så påbörjades raden av beredskapsinkallelser. De korta perioder jag var hemma i Göteborg kunde jag jobba på firman, för det var alltid någon eller några borta i beredskapstjänst, och arbete fanns mer än nog. Den sista beredskapsomgången slutade i april 1943, men vid återkomsten till Elema fanns min gamla plats inte kvar längre, den var nu

.../...

upptagen av en annan. Dock hade min återkomst försports, och man kunde glädja mig med att det fanns jobb att få på huvudkontoret i Stockholm. Jag glömde i glädjen att fråga vad det var för sorts jobb och till vilken betalning. Det ansågs f.ö. inte riktigt honett den tiden att komma med så plebejiska frågor.

- Ni for alltså till Stockholm?
- Ja, den åttonde maj 1943, en av de vackraste vårdagar man kan tänka sig, intågade jag för att lägga kungliga huvudstaden för mina fötter, en stad jag aldrig tidigare besökt. Solen sken varm, asfalten på Kungsgatan var mjuk som en studsmatta, och Elema-Skylten ovanför Kungsgatan 34 gav ett imponerande intryck av burgenhet och soliditet. Jag var stolt över ett företag som hade råd att flytta mig över femtio mil, och som hade sett sin chans för framtiden i min person. Jag skulle inte svika dem och deras förtroende. Här skulle jobbas! Enda smolken i glädjebägaren var kvarlämnad fästmö i Göteborg - inte fästmön, utan kvarlämnandet - och den alltför varma vinterkostymen. Första dagarna gick åt att finna tak över huvudet i bostadsbristens Stockholm - det blev ett möblerat rum hos Fru Eriksson på Malmskillnadsgatan 60 i översta våningen, nära och bra till jobbet. Fru Eriksson sa med ett förväntansfullt småleende innan hon öppnade dörren för att visa rummet: "En sådan här utsikt har herrn aldrig sett förut! Professor Henschen, som äger huset, brukar säga till mig ibland: Fru Eriksson, vi bor precis som på ett sanatorium!" Det var riktigt att jag aldrig sett en sådan utsikt förut - vad jag såg utgjorde en provkarta på alla tänkbara skorstenskonstruktioner och hustak som kunde upprinna i en arkitekthjärna, därtill några otänkbara varianter, vittnande om ett sjukligt originalitetsjakt. Den enda likheten jag kunde finna med ett sanatorium var matoset från något näringsställe långt ner i avgrunden vid David Bagares gata.
- Vi får nog försöka komma tillbaka till arbetsuppgifterna efter Er förflyttning. Vad kom Ni att syssla med?
- Ja, där kom verkligen en överraskning. Jag skulle börja på dentalavdelningen, och mitt hjärta sjönk vid hågkomsten av alla otrevliga upplevelser jag haft med griniga tandläkare under

mina påtvingade jourer i Göteborg. Dessutom var ju sortimentet av utensilier så enormt, namnen så konstiga på alla verktyg och förbrukningsmaterial, och dessutom skulle jag gå i lära hos en grupp som nästan enbart bestod av damer, en del yngre och fnissiga, en del äldre och dominerande. Upplärningen gick emellertid bra, efter några veckor kunde jag nästan med ett ögonkast skilja mellan ett omvänt koniskt och ett fissur-borr, särskilja amalgam från avtrycksmassa, elegant och konstnärligt möblera upp en protes med artificiella tänder i rätt färg, form och storlek, och slutligen under en erfaren teknikers ledning bena upp skillnaderna installationstekniskt och användningsmässigt mellan ett switch-board och en höger-unit. Alla apparatur var elegant och färgsättningen läcker: benvitt hade efterträtt tidigare decenniers begravningsaktiga svärta, formerna hade rönt intryck av funktionalismen och stålrörs-möbler var highest fashion.

Alla mina lärare var ytterst vänliga, inte minst chefen för dentalavdelningen, och de gjorde sitt allra bästa för att jag skulle trivas. Jag fick egen prislista på något hundratal sidor som praktiskt taget dagligen rättades, mest avseende prishöjningar - det var ju krig, importsvårigheter och varubrist. Det låg bakom uppenbarligen en av de underligaste kalkykonstruktioner jag någonsin sett. Det största företaget i dentalbranschen hade startat som ett kooperativ för tandläkare, och var väl fortfarande att betrakta som ett sådant. Sedan decennier hade man ett återbäringsystem, baserat på vinsten, och de andra dentalfirmorna hade synbarligen måst hänga med. De hade sålunda årliga återbärningar också och för att hävda sig måste procentsatsen ligga samma som storebrors. Nivån låg vid 10-12% och det var sålunda inga föraktliga summor man måste räkna med att punga ut med efter nyår varje år. Kruxet var att man aldrig riktigt visste hur mycket storebror skulle få över, och därför måste väl de andra ta till i överkant vid sina påslagsberäkningar - dessutom bäst att jämna av uppåt för säkerhets skull. Min gamle chef från Göteborg skulle ha slickat sig om munnen om han fått vara med i den klubb av sifferjonglörer och kalkylatoriska frimurare, slutna som musslor.

.../...

Jag blev snabbt introducerad i gruppen av dentalförsäljare, där mina två kamrater från Göteborg fanns med, numera även den andre som övergivit sina värmelampor och mystiska apparater för sjukdomsbehandlingar. Hans jobb hade övertagits av min efterträdare på kontoret där nere. Men det fanns också ett par andra glada garconer som kunde en del tjuv- och rackarknep om hur man kunde "trycka en motståndare upp mot sargen" som det numera heter på ishockeyspråk. Skillnaden var bara den att här var det ingen domare som blåste för interference.

Men konkurrensen var öppen och ärlig utan inblandning av alltför mycken teknicitet, prestationsjämförelser, cost-benefit-betraktelser och liknande störande element. Det var raka rör och mutmiddagar i långa banor, och eftersom det mest rörde sig om privata yrkesutövare så var det som det skulle och ingen klagade över att en såsom fast betraktad utrustningsorder gick åt skogen därför att konkurrentens försäljare hade knipit den vid en väldig nattsexa, innan man hann göra samma sak.

- Det var tydligen meningen att Ni skulle ägna Er åt dentalförsäljningen då?
- Ja, det var det väl, och jag var också med om en tandläarkongress med utställning på hösten någon gång, för att liksom få avspark in i gamet. Men så försålles hela avdelningen med folk och allt till ett annat företag - några föredrog dock att dra åt annat håll - och därmed var utsikterna att få knalla runt på Stockholm med en väska med varuprover för tandläkare förbi. Jag kan inte säga att jag begrät detta särskilt mycket. Dels hade jag fått prova på lite redan, och funnit att det inte fanns någon större anledning att rosa marknaden. De praktiker jag besökt hade kanske inte precis sparkat ut mig, men det var uppenbart att både tandläkare och sköterskor dock ansåg detta vara det därhummässiga av alla företag de hört talas om - det fanns ju telefoner och kunderna kunde snabbt få hem allt de behövde och därtill av de gamla beprövade varumärkena, i stället för några för dem helt okända produkter som Elema erbjöd dem. Dels hade jag också fått kläm på att det fanns ett jobb ledigt i den s.k. utställningen, dvs den mera förfinade butik som Elema och Svenska Siemens hade tillsammans på 34:an,

.../...

förfinad jämfört med min tidigare göteborgsmotsvarighet, menar jag. Detta jobb innebar att tillsammans med en erfaren kollega sälja kvartslampor, värmelampor, värmekuddar osv - dvs i stort sett samma sortiment som kamraten i Göteborg haft som specialitet. Här var det emellertid med en inramning av stiliga skyltfönster som dekorerades av en artist (ja, han titulerades faktiskt så), blankt krom och glas i utställningsinredningen och över huvud en soignerad atmosfär. Jag klev in i gamet, och fick omedelbart fritt utlopp för min elektrotekniska utbildning, eftersom krigstiden medförde en gradvis försämring av produkterna, och det gällde att hitta på lösningar för att kirra felaktiga motstånd och dubiösa epa-kopplingar. Dessutom kom jag att på ett olyckligt sätt fixeras vid att den fanns en enklav ute vid Danvikstull som hade 25-periodig växelström, och jag gav mig ingen ro förrän jag funnit lösningen att även för denna befolkning kunna leverera kvartslampor. Att det sedan bara kommer att gälla den enda kund som från början förfrågat sig om möjligheterna att sola sig därute i Henriksdal grumlade inte stoltheten hos en ung fantast som satt inne med kunskaperna "hur ampèren kan nöta på volten", som en gammal maskinmästare en gång senare uttryckte sig - en vacker bild av ett spänningfall, eventuellt kortslutning.

- Hur pass mycket har detta egentligen med Siemens att göra?
- Vänta ett ögonblick, jag är inte färdig än. Jag sa att vi hade utställningen ihop med Siemens, och det var en självklar sak att vi hjälpte varandra. Siemens hade en butikschef och ytterligare en ung dam och en ännu yngre man där. På Elema var vi också tre, då vi också hade en yngste man, och denna gång var det inte jag. Vi lärde oss varandras produkter och detta gjorde att jag hoppade in bland elektriska strykjärn, brödrostar, dammsugare, spisar, kylskåp osv - det som senare kom att kallas för vitvarusektorn, eftersom det mesta var vitt, dock icke radio- och grammofonsortimentet. Bland det senare fanns en verkligt stilig golvburen anläggning med typbeteckningen "KMG", som stod för "Kammermusikgerät". Jag tror inte att jag förr eller senare sett något fullt ut så imponerande i möbelväg, men så var det också Siemens som stod bakom, t.o.m. på framsidan.

.../...

Detta var en föregångare till de simpla radiogrammofoner i mahogny och valnöt, som trista efterapare, senare prånglade ut i marknaden - den här var i ek. Hur som helst, vi jobbade vid disk och med hela det fahionabla Stockholm som våra kunder. Åtskilliga kom från huset självt, alltså anställda hos Elema och Siemens, och en hel del från tyska konsulatet, men annars var det mest det Stockholm som ansåg Kungsgatan som det självklara centrum där man handlade. Meeths och Ströms låg intill och drog folk, och vintertiden sålde vi kvartslampor som besatta. Vi hade också en omfattande uthyrningsverksamheten med bortåt en 300 kvartslampor i farten, om jag inte minns fel, men det räckte ändå inte till 1944, när vintern var sträng och folk fortfarande letade efter saker att använda pengar på. Någon tidning tog in en insändare "Måste man ha läkarintyg för att få hyra en kvartslampa?", och vi nappade direkt på kroken, skrev till tidningen ett svar att den som presenterade läkarintyg skulle få gå före i kön, och slog i ett slag två flugor i en smäll: vi kunde ytterligare stärka vår image som ett seriöst arbetande företag (tack gode gud att ingen kommenterade vår försäljning av tesla-apparater!) och gav våra kära doktorer ett handtag - vi hade ju på Elema en gående försäljning av utrustning för privatpraktiker också. Över huvud uppövades under kriget vår förmåga att åka slalom mellan olika intressegrupper och -inriktningar, kanske då och då med en eller annan piruett om jämförelsen tillåtes. Piruett på skidor är ju inte lätt, menar jag, och det var inte vår uppgift heller. Vi blev mer och mer medvetna om att Tyskland skulle förlora kriget, och vår försörjningssituation blev hela tiden värre, det kunde t.o.m. jag se ur mitt grodperspektiv. Men när fredsdagen kom den 7 maj 1945 glömde vi alltsammans för ett ögonblick, hela Kungsgatan blev en enda virvel av händelser och firande. Kriget var slut, nu trodde vi att allt skulle ordna sig, och det gjorde det väl också. Men det tog tid.

- Men under tiden hade Elema ju kommit att liera sig med Järnhs Elektriska AB. Hur uppfattade Ni det?
- Det uppfattade jag enbart som en välkommen möjlighet att få kvartsbrännare av äldre s.k. kipptyp regenerade inom landet,

.../...

eftersom det fanns en duktig glasblåsare hos Järnhs i Solna. Vi var där titt och ofta, tyckte att fastigheten var stilig och såg nog att det pågick en del röntgentillverkning och annat där, men hade ingen klar uppfattning om det var detta andra eller våra kvartslampsbrännare som bar upp verksamheten. Vi såg nog att det blivit en viss fart på tillverkningen av en nymodighet som kallades elektrokardiografer, och som jag stiftat bekantskap med redan nere i Göteborg, då tillverkade hos Universitetets Instrumentmakeri i Lund, och en del av dessa medicinelektronikens fallskärmsjägare hade nu flyttat upptill Järnhs. Men några klarare föreställningar om betydelsen av samgåendet mellan Elema och Järnhs hade jag nog inte. Däremot minns jag att jag funderade på hur situationen nu skulle utveckla sig i min hemstad, ty Järnhs hade ju förut varit en konkurrent på röntgensektorn med någon sorts representation på Västra Sveriges Dentaldepot på Vasaplatsen, med en röntgenbemanning bestående av en försäljningsingenjör och en röntgentechniker. Eftersom Elemas filialchef också var en röntgenman så funderade man på hur nu gracerna skulle fördelas när företagen gått ihop. De båda herrarna hade tidigare omsorgsfullt bevakat varandras rörelser på försäljningsfältet, höll t.o.m. noga reda varandras reseplaner genom en raffinerad telefonspionering. Därför företedde ofta deras reserouter ganska knyckiga rörelser, ungefär som schackhästens på brädet: två steg framåt och ett åt sidan. - Det visade sig emellertid möjligt att företa en s.k. lång rockad - den tidigare Järnhs-ingenjören flyttade till Malmö, och Elemas man flyttade bara in Järnhs-representationen på Kungsgatan 62 i Göteborg. En annan flyttning som spelade större roll i mitt eget liv var uppflyttningen av min fästmö till Stockholm, med åtföljande giftermål. Bröllopet stod i Djurö kyrka den 30 september 1945, en underbar brittsommardag. Min unga hustru förenade det nöjsamma med det nyttiga genom att avhålla en s.k. sexveckorskurs i hushållsgöromål på Runmarö, och dit förlade vi vår smekmånad som blev precis en vecka. Jag hade under tiden också kommit i besittning av en egen lägenhet på Östgötagatan 32 genom förmedling av en vänlig kollega på Elema, och det var alltså slut på det trista livet i inackorderingsrum.

.../...

Under sommaren och hösten kom jag att mer och mer intressera mig för, och också bli inblandad i, ett försäljningsjobb som två kollegor höll på med. De höll också till nere i utställningen vid ett dubbelskrivbord längs ena långväggen, precis som alla vi andra. Jag tror att det stod fyra sådana där eksarkofager på rad, vi hade ju mycket skrivarbete när inte kunderna trängdes vid disken. Nåja, de båda kollegorna hade huvudsakligen privat- och tjänsteläkare som kunder, men också polikliniker av olika slag, sjukgymnaster, skönhetssalonger och en och annan chiropraktor. De senare kundgrupperna talade de inte så mycket om. Deras program var mindre röntgenapparater, huvudsakligen för skelettfotograferingar men även ett och annat genomlysningsstativ av enklare slag, för lungor och hjärtan, elektrokardiografer av husets egen tillverkning, kortvågsdiatermi-apparater, högfrekvenskirurgi-apparater, diverse små maskiner för behandling med s.k. galvanisk och faradisk ström osv. Ett prospekt fanns över slagskeppen för privatpraktiker: den s.k. "Röntgenlanternan" (övers. från tyskans "Röntgen-Laterne"!), Ultratherm kortvåg och Junior ekg. Prospektet hette "Tre apparater med bestående värde"

- en titel som det krävs en mästare bland copy-writers för att komma på. Layout och utformning i övrigt var sådan att ingen skulle ha kunnat beskylla Elema för några publikfriande eller högtryckssäljande tjuvtricks. Vi låg inte åt det hållet. Då.

Jag hade under året kommit upp i en månadslön av 350 kronor plus en hundralapp i provision under högsäsongen, om affärerna vid disken gick bra. Det var svårt att leva på, och även om hjärter dame hade lyckats få några kvällskurser på Söder, så var det inte utan att det lockade att försöka sig på något annat som kunde ge bättre brödföda än kvartslamporna. Det började med att jag hjälpte till att rita inredningsförslag för några privatläkare som skulle sätta upp egen "låda". En verklig stilig sak åstadkom jag för en docent som skulle smälla upp i Sala, speciellt tyckte jag att mörkrummet blev lyckat. Han blev sedermera högt uppsatt professor i Göteborg, men det var knappast mörkrummets förtjänst, eftersom arkitekten lyckades spoliera alla mina ansträngningar genom att plocka in svart kakel på vägarna. Han tyckte väl att ordet mörkrum antydde vad det var

fråga om. Det var omöjligt att arbeta i för sköterskan, och kaklet måste lackeras över med vitt. Dessförinnan lär patienterna ha förväxlat denna lyxiga miljö med det för dem avsedda toaletterummet, med fatala verkningar. - Samtidigt som jag ritade, någonting som jag alltid tyckt om och fått god övning i vid tekniska institutet i Göteborg (mina ritningar till elektriska ladugårdsinstallationer hade fått goda recensioner), så lärde jag mig av kollegorna åtskilligt om apparaternas användning. Den tiden hade ordet elektromedicin ännu inte myntats så vitt jag kommer ihåg, men det låg liksom i luften, och hela detta område hade ännu en banbrytande charm och rikedom på löften. Det fanns en relativt smal spång av medicinsk litteratur: jag minns ännu med välbehag något verk av kortvågsbehandlingens gigant Schliephake, som väl förmodligen hade titeln "Kurze Einführung in der Ultrakurzwellentherapie" på några tusen sidor, eller något åt det hållet - grundlig och uttömmande visdomskälla som man gott kunde läsa eftersom det inte fanns så värst mycket annat. Efter att vidare ha slagit i mig Magnussons "Röntgendiagnostik", Odéns "Röntgenundersökning" samt en förträfflig handbok av finländare som jag tror hette Stenberg, så var röntgendelen för privatpraktiker täckt, och sen var det bara att läsa vidare på vad som fanns om elektrokardiografi, främst vad som tidigare utkommit via Siemens-Reiniger-Werke, och det var inte så lite.

Sålunda stärkt i anden var jag väl flygfärdig framåt juletid 1945, även om inga uppgifter egentligen preciserats. Hösten hade varit dyster eftersom hjärter dame längtade tillbaka till vår hemstad Göteborg. Hon hade haft svårt att få ett hyggligt arbete såsom nyutbildad skolkökslärarinna, och fick mest en del skräpjobb. Dessutom saknade hon släkt och vänner på ett annat sätt än jag. Det var fortfarande brist- och kristid, hösten var grå och kulen och Stockholms kommunikationer bedrövliga så här före tunnelbanan.

- Hade Ni nu helt övergivit kvartslampsförsäljningen, det som Ni kallat "ljusalfernas era" i något tidigare sammanhang?

.../...

- Nej, inte riktigt men bra nära: Jag kommer nu till det: strax före jul förspordes det från Göteborg att den kollega som haft hand om elektromedicinsäljandet, dvs exakt vad mina två kollegor på Kungsgatan höll på med, hade slutat och gått över till en nystartad konkurrentfirma. Dessutom hade han tagit min efterträdare på kontoret med sig, och därmed nästan slagit strike på organisationen där nere, om man nu kan använda ett så fint ord om besättningen där. - Det dröjde bara några dagar tills direktören - denna allsmäktige man som allting styrde och ställde - kom och frågade mig om jag kunde åka ner till Göteborg för att vikariera tills man fått tag på en ny man som elektromedicinförsäljare och dessutom ta hand om kontorsgöromålen. Jag tog gud i hågen och sade att jag inte reflekterade på saken om jag inte fick jobbet för gott. Jag måste säga att direktören inte tvekade många sekunder - i avgörande ögonblick har vi alltid förstått varandra. Saken var klar, jag kunde flytta tillbaka till västkusten, och gissa om min hustru var glad! Vi lyckades ordna lägenhetsbyte till vår fördel, vi flyttade in i en väldigt trevlig lägenhet i tredje våningen vid Amerikagatan invid Stigbergstorget, mittför Gatenhielmska huset. Jobbet på kontoret kom snabbt i gång, papperstrasslandet kunde jag ju utan och innan sedan tidigare. Nu hade det kommit in ett par damer i bilden på kontoret, som vunnit åtskilligt genom avmaskuliniseringen. På röntgensidan hade ett samarbete med firman Machlett i USA kommit igång, och det kom in en konstant ström av Machlett röntgenrör i oljekyllda rörkåpor, synnerligen eleganta med förkromade strömlinjeränder på svart krymplackbotten. Rören låg inneslutna i genomskinliga höljen, liknande påsar, av ett material som kallades plastic. Det var en vild jakt på dessa påsar som, om än oformliga, kunde användas till mycket nyttigt t.ex. att bära fisk i vid veckoslutens torskfisken, som var så populära bland göteborgspersonalen.

Det tog sin lilla tid innan jag kunde sticka ut på försäljningsresor för elektromedicin, men det började så vackert med att jag fick följa med filialchefen i hans gröna Chevrolet (det var en oerhörd brist på bilar, och det var bara få affärsmän som hade tillgång till dessa, oftast på svarta bilmarknaden

.../...

vid Exercisheden för dyra pengar inhandlade dyrgripar). När vi då kom till en stad så skilde vi på oss, och jag hemsökte efter telefonkatalogens yrkesregister i tur och ordning de privatläkare som fanns, för att hos dem dra en lans för "tre apparater av bestående värde". I väntrummen fick man oftast invänta sin tur bland dussintals patienter, och det togs inte alltid så nådigt upp när man på frågan "Nå, hur står det till här då?", måste klämma fram med sitt namn och ärende. Det fanns inte alltid sköterska, se, dessa gårdvarar som så många gånger svarade för doktorn att här skulle det inte vara någonting idag. Man måste ju förstå dem också, de hade nog att göra ändå utan att doktorn skulle skaffa dem mer jobb med konstiga apparater. Början var svår, men jag hade lite tur av och till och sprang rätt på någon provinsialläkare som fått kommunens löfte om ombyggnad om mottagningen och dessutom att kommunen skulle stå för anskaffning av apparaturutrustning. Det var en våldsam kamp mellan kommunerna att få läkare till sina provinsialläkarkerier, och man lovade guld och gröna skogar för att få behålla en doktor eller att få dit en nykläckt universaldoktor. Många gick nämligen en ganska allsidig utbildning på lasaretten just för att sedan gå ut i provinsen med hela raden av specialkunskaper: kirurgi, medicin, pediatrik, gynekologi och obstetrik, öron-näsa-hals, lite ögon, en doft socialmedicin (man skulle ju gudbevars sitta ordförande i hälsovårdsnämnden om allting ville sig väl), ett stänk radiologi och kanske en aning fysikalisk medicin. Jag måste säga att jag med åren kom att beundra dessa universaldoktorer, de bästa av dem, och deras oerhört omfattande praktiska kunnande, på ett alldeles särskilt sätt. Många blev mina vänner och lät mig följa med på sjukresor, då vi ostört kunde prata om inredning av den nya praktiken eller andra problem som jag kunde hjälpa till med. Jag bar deras väskor in och ut ur stugorna, och fick vara med och ställa diagnoser ibland utefter gjorda iakttagelser. Jag kan inte komma ihåg att någon patient eller anhörig ifrågasatte att doktorn kom med assistent, och själv tyckte jag att jag utnyttjade tiden väl, även för firman.

Ett problem utgjorde privatpraktikerna som nog förstod att

.../...

tiden nu kommit för anskaffning av åtminstone en ekg-apparat om de skulle hävda sig i konkurrensen mot de välutbildade provinsialläkarna som nu började invadera marknaden, men som de så ofta sade "jag har ju inte lärt mig tolka ekg, se".

Nu var det så att mina stockholmskollegor berättat för mig att en ekg-specialist hade börjat på med ekg-fortbildningskurser på någon vecka eller kanske två. Jag lyckades få tag på namn och telefon till denne expert, och hade snart i gång en elevanskaffning åt honom av betydande mått. Det är självklart att vi tog dessa kandidater med sina nyförvärvade kunskaper så att säga på trappan för att förmå dem köpa en ekg-apparat, antingen direkt i samband med kursen eller omedelbart efter hemkomsten. Det gick som smort, och Junior elektrokardiografen blev en bästsäljare av stora mått.

Min aktionssfär blev betydligt utvidgad 1947 när jag fick överta chefens nobla Chevrolet, 1939 års modell. Han skaffade sig en Ford Lincoln i stället på den svarta marknaden, och det verkligen ett åkdon av klass. Men jag klagade inte på min Chevrolet, jag älskade den ömt och tillbringade varje ledig timme med att putsa och städa den. Den hade omlackerats i svart och fått motorn "omborrad" när jag övertog den. Med egna medel betalade jag skillnaden mot däck med vita däcksidor, som var pricken över i. Jag kan inte minnas att jag någonsin varit så stolt över någon död ägodel som över denna underbara "Cheva". Året före hade vår förstfödde kommit till världen, ett lyckligt men sömnigt barn, som ofelbart gled bort i Morfei armar när man lade honom på den breda och bekväma hyllan vid bakrutan. Det fanns ju ingen trafik att tala om, och förresten var vi unga och okunniga föräldrar som inte ägnade många tankar åt eventuella risker förknippade med denna i nutida ögon något äventyrliga sovplats.

Nu gick det verkligen att "göra" landsbygden, som bestod av Värmland, Dalsland, Västergötland, Bohuslän, Halland och Kronobergs län. 1948 eller så där omkring bytte vi ut Kronoberg mot Jönköpings län, som tidigare innehades av malmö-filialen, i någonting som påminde om hästhandel, men jag tror

.../...

vi glömde att titta hästen i munnen, för när vi glada i hågen, filialchefen för sitt röntgenrevir och jag för mina "tre apparater av bestående värde", i tur och ordning gjorde vår jungfruresa till vår nya länsbesittning så blev vi långa i ansiktet - det var Philips-herradöme så långt ögat nådde. Nu så här efteråt vill jag minnas att Malmö påstod ungefär samma sak om det övertagna Kronoberg, så det kanske ändå inte var så stor skillnad. Nå, vi spottade i händerna och jobbade oss fram den långa vägen, vilket ofta innebar att man gjorde gratiservice åt kunderna, inte bara på Siemens-apparatur utan även Philips' och andras "för att limma in sig". För min del blev det expanderande provinsialläkeriet den verkliga språngbrädan. I Småland hade man duktiga kommunalgubbar som förstod hur en slipsten skulle dras för att få dit dugliga doktorer. Man byggde rejäla mottagningar och doktorsbostäder, man skaffade utrustning och satte rimliga hyror, och lyssnade gärna med mig vilka lasarettssunderläkare jag hade på lager som man kunde tänka sig mera direkt intressera för att slå sig ner i denna idoga landsända. Några stycken skaffade jag i alla fall åt dem, och det är klart att de köpte utrustningen från Elema - den ena tjänsten var den andra värd. En sak måste jag dock framhålla: vi var den tiden oerhört noga med att inte bara doktorn utan även sköterskan skulle kunna sin utrustning perfekt, och det var inte alls ovanligt att man häckade i dagar på en liten sågverksort för att verkligen köra in allting. Ofta avslutades det hela hemma hos kommunalfullmäktiges ordförande med en stilig middag, och få ting gläder mig så som tanken på dessa belåtna kunder. Det är sant att det inte var många som kände till Elema då, men de som gjorde det kände oss så mycket bättre. Under tiden hade jag fått upp väderkornet på en annan kundkategori, väl i och för sig känd innan men ganska litet genomarbetad - sjukgymnasterna. Man kan säga att de ibland föll som mogna frukter: i och med att kommunerna skaffade även en kortvågsdiatermiapparat åt sina provinsialläkare så hade de svårt att hänga med i konkurrensen med enbart sina hårda massörs-nypor. Det blev lite av en kortvågsfeber, och jag blev expert på att skriva avbetalningskontrakt. Någon vis man på HK - förmodligen vår vid all sköns djävulskap erfarne direktör - hade hittat på att man kunde skriva dem

.../...

som hyreskontrakt, varvid lagen gav en rätt att direkt återhämta godset utan laga dom, ackordförande eller andra vinstnedsättande fataliteter, vid eventuellt obestånd. Detta inträffade gudskelov inte så ofta, men jag minns ett fall med en glad och livad privatpraktiker i Göteborg, som levde mer på guldkrogen Lorensberg än i mottagningen, då jag stred med en av de dåtida stjärnadvokaterna för att få återta en ekg-apparat. Han var full av nedlåtande välvilja och erbjöd ett ackord om 15% tills jag högläste för honom ur kontraktet som hans klient tydligen inte hade besväret sig med att visa honom. Han sa bara: "Det var som fan!" och betalade skulden. Jag vill minnas att det var första gången som jag insåg att andens storhet inte bara fanns på det tekniska planet hos Elema - eller om man så vill, Siemens.

- Er kundkrets var alltså enbart privatpraktiserande läkare?
- Nej, undan för undan blev det allt sjukvårdsinrättningarna också, även om filialchefen höll hårt i dem i det längsta. Jag fick öva mig på sjukstugor och länslasarett, för att så småningom få träda innanför dörrarna på centrallasaretten och de större institutionerna. Röntgenavdelningarna kunde man dock bara nalkas helt skyggt, och då företrädesvis sådana där man bedrev kortvågsbehandling som någon sorts förlängd arm från radioterapien. Skråtänkandet satt i högsätet, inte bara inom sjukvårdsorganisationen, utan även inom företagen. Det var hård kamp om kunderna även gentemot konkurrenter, och även om ingen kanske vill tro det nu, så fick vi slita hårdare för brödfödan och för att fånga kunderna än man numera behöver. Att t.ex. låna ut apparater för provning hörde till ordningen för dagen och vi bedrev denna utprovningsaktivitet väldigt aktivt, även om det var ett ständigt slit att försöka hålla den inom rimliga gränser och att försöka förmå kunderna att bestämma sig någon gång. Direktören på huvudkontoret var ständigt efter oss, och det kan man förstå - det dög ju inte att månadsvis ha utestående lån och ständigt urskulda sig med att "pengarna kommer snart". På det stora hela var han emellertid inte bara mycket förstående, utan uppmuntrade ofta t.o.m. till denna typ av verksamhet. Vi var ju nu också flera stycken elektromedicinare inom olika distrikt, fulla av de

de dödas ben och väl förfarna i konsten att ta kunder och sopa vissa obehagliga konsekvenser under mattan.

- Ni hade med andra ord en viss monopolställning inom elektro-medicinen?

- Ja, det kan man väl säga, men det var nog inte beroende på att våra produkter alltid var så fruktansvärt överlägsna - det fanns andra som kunde göra oss rangen stridig - men vi var skickliga på att ge våra kunder service. Vilket inte bara är detsamma som att vara på plats med verktygsutrustning på noll-tid. Varje kund var för oss en erövrad position, och det var en smälek att se en sådan kund köpa någonting från en konkurrent, där vi lika gärna kunde tagit chansen. På röntgenområdet höll vår EM-grupp ställningarna väldigt bra tack vare denna förträffliga "Röntgenlanterna" vars huvudbestandsdel var den genialiska Siemens "Röntgenkugel" - en formgivning som endast ett snille kan komma upp med. Senare kom den att ersättas av en Järnhs-produkt - det s.k. PPL-stativet med entanks-röntgenapparat - icke heller dålig. Ultratherm kortvågsdiatermi förekom i flera skepnader, bl.a. en italiensk version från Gorla-Siama som i sin lombardiska ysterhet på det konstruktiva planet lämnade oss i förtvivlan, slitande vårt hår. Den kollaberade emellertid aldrig totalt, utan endast i avseende på mindre kritiska delar, delvis påminnande om en FIAT utan bromsar - den gick i alla fall. På ekg-fronten satt vi med de bättre korten tills en dag Philips kom med en direktskrivande ekg-apparat, Cardiotron (c:a 1948). Vi trodde inte att kunderna skulle falla för dessa lockrop: ingen framkallning av ekg-kurvor i mörkrum. Rakt på bara och pang! en ekg-kurva färdig och utskriven. Men vi fick så småningom veta var David köpte ölet; även om oklanderliga Cardiotron-kurvor kom ur maskinen med ungefär samma frekvens som jackpot ur en enarmad bandit (apparaten var mycket störningskänslig) så var det onekligen skönt att inte behöva slabba med framkallning, fix och mörkrum.

.../...

Vi satt nu illa till, och vi bestormade alla vårt uppfinnar-
snille från den elektromedicinska fallskärmsjägertruppen i
Solna att komma med ett motgift. Det tog sin rundliga tid,
och vi höll väl ställningarna hjälpligt under det att detta
pågick. Dessutom hade vi fått något annat i ekg-arsenalen
som hette duga: en s.k. tre-avledare vid namn TRIPLEX som
skrev tre avledningar (kurvor) samtidigt. Detta var maskinen
för de större sjukhusen, med åtskillig god argumentation,
dock icke tidsbesparing som var en relativt ointressant
feature i fyrtiotalet Sverige, vi hade gott om tid. TRIPLEX
såldes bra, och grep t.o.m. tag i en och annan hjärtspecia-
list bland privatpraktikerna.

Vid femtiotalets början kom vårt uppfinnargeni med ett
färdigt koncept till någonting som skulle betyda en väldig
omdaning inom företaget: Mingografen. När jag först hörde
talas om den minns jag att jag tänkte att någonting så
vrickat som detta hade jag aldrig hört talas om förut, och
följaktligen hade konstruktionen hela mitt hjärta. Jag har
aldrig hört till de feta människor som Caesar tyckte om,
därför att de sover gott om natten, utan tvärtom gillat det
bisarra, äventyrliga och "varför-inte-göra-tvärtom?"-greppet.
På något sätt lyckades jag komma över lite bilder av maskinen,
och också ett pris (vilket inte alltid var det lättaste, man
måste ofta gå till direktören), och som en Messias for jag
runt och värvade kunder. Om jag inte minns alldeles fel sålde
jag 24 st. av dessa Mingografer, som den gången inte hade
någon ytterligare typbeteckning, så att säga på rot, innan
de kommit ut. Den tjugofjärde kunden råkade vara en narkos-
överläkare i Borås som var villig överge Cardiotron för
Mingografen endast om han kom som nummer ett vid leveranserna,
ty han hade den första postoperativa avdelningen i Sverige
inför sin start, och ville ha allt demonstrationsklart vid
viss tidpunkt. Vi klarade inte bara det, utan han fick också
apparaten försedd med en spegel över galvanometern så att han
bekvämt sittande kunde iaktta kurvorna i det lilla fönster
som normalt betraktades från ovansidan, och dessutom en visare
i fönstret som indikerade var galvanometern tänkte sig "kissa",
så att han lugnt kunde avvakta att galven ställt in sig på
papperet innan han startade papperstransporten. Han var lite

ekonomisk, se, och tyckte inte om förbruka papper i onödan. Han blev en mycket trogen kund under många många år, och under min senare Kifa-tid gav han mig vid ett flertal tillfällen ben, för att tala med Fridolf Rudin.

- Vi tycks nu komma fram till Kifa-tiden. När inträffade den?
- Ja, det är väl inte så förfärligt mycket mer att säga om min elektromedicinska karriär nere i Göteborg. Affärerna gick allt bättre, och så småningom kom det först en kollega, och sedan en till, som var mig behjälplig. Kollegan nummer två hjälpte mig emellertid bara i sådana sammanhang då någon mottagning hade fastnat för en större röntgenutrustning än "Röntgenlanternan". Han var duktig röntgenspecialist, kommen från Tekniska Röntgencentralen i Göteborg. Ett sådant tillfälle var en läkarmottagning utanför Vänersborg, där mottagningen var helt knuten till ortens enda industri. Den nye läkaren var röntgenläkare, en duktig karl och ytterst välkomnad av de båda bröder med ett välkänt familjenamn som var bruks-herrar. När doktorn ansåg att en ordentlig röntgen måste man ha, så for triumviratet upp till Stockholm och tillhandlade sig en anläggning som tidigare stått på Alingsås lasarett. Denna typ av begagnat-försäljning omhulldades mycket av vår direktör, och det finns ingenting att anmärka mot det. Endast den patetiska minnesbilden av den lilla röda stugan med vita knutar, som utgjorde industriläkarmottagningen, och den där senare installerade röntgenanläggningen - som gjorde att man måste gå ut på förstukvist om man ville göra en sväng runt undersökningsstavet - får mina ögon att tåras. Dess bättre hade orten ett gediget el-verk för industrins skull, som gjorde att spänningsfallet vid exponering ändå kunde kompenseras i rimlig grad genom att draga kV-ratten i topp. Strål-skyddet lämnade nog åtskilligt övrigt att önska, men den ungefär vid detta tillfälle startade inspektionsverksamheten via Radiofysiska Institutionen hade ännu inte lämnat sin trygga byråkratiska verksamhet i form av ren pappersgranskning i varma kontorsrum i Stockholm, och var följaktligen helt ofarlig. De båda bröderna-företagsledarna var lyckliga över att ha en ständig jourtjänst vid deras egna opassligheter, och doktorn fick därutöver röntga av hjärtans lust.
- Men vi måste nog försöka komma tillbaka till Kifa-tiden.

- Ja, det är lätt gjort för vi är där nu. Jag tror att jag hörde talas om att Elema köpt Kifa år 1951, men trodde då att det rörde sig om en förväxling av subjekt och objekt. Kifa var välkänt, åtminstone bland allmänheten, man såg annonser i dagspressen om "Kifas bandagist besöker X-köping", "Kifas hålfotsinlägg gör gången lätt", Grossess-Gördlar från Kifa" o.s.v. och för oss som arbetade inom sjukvården var Kifa jämte Stilles så att säga giganterna. Man kan ju inte beskylla Elema för att ha bedrivit någon överdriven allmän PR-verksamhet, och för den stora allmänheten var Elema totalt okänt. Nu var det emellertid som det var, och jag tror att ungefär 1952 på våren så fann vi att Kifa var vårt. Det första vi gjorde, filialchefen och jag, var att försöka få tag på den som var Kifa-representant inom vårt sydvästsvenska distrikt, för att resonera om gemensamma affärer. Det dröjde ett tag, och under tiden fick vi kläm på att samme Kifa-representant utnyttjat situationen till att hos provinsialläkaren i Mellerud skaffa sig, inte bara en gedigen Kifa-order utan även en apparatorder på Elema-grejer, som vi lagt in anbud på - uppenbarligen under framhävande att det inte spelade någon roll vem doktorn beställde från - det var ju samma företag. Vi harmades intill det sprickfärdiga, vi hade ännu inte lärt oss någonting om denna speciella Kifa-anda som kunde försätta berg. I verkligheten var det ju bara vår egen sölighet som gjort att vi inte hämtat hem orden.

Vi kom emellertid till tals med vår Kifa-kollega på sommaren 1952. Han visade sig vara på semester, iklädd hund och kortbyxor samt viss världsvana, och dessutom med ett förgånget från firman Axel Kistner, som onekligen var ett göteborgsföretag så gott som något. Jag minns inte om vi kom fram till några samförståndslösningar, men med senare kännedom om särarten hos våra Kifa-medarbetare skulle jag vilja betvivla det.

Emellertid kom direktören på besök under hösten eller vintern, och framställde då en propå till mig att ta hand om Kifa-representationen i västra Sverige. Förmodligen hade han talat med filialchefen innan, men det låg ett

orosmoln som jag inte klart kunde se, över det hela. På grund av den ovan nämnda lusten för det bisarra, äventyrliga och chansartade, tvekade jag inte länge, utan sade ja. Jag hade väl också börjat känna trycket av att andra ville sätta sig på min elektromedicinska stol, och uppriktigt sagt så hade sitsen börjat bli lite väl varm. Mina elektroniska kunskaper var något mer än embryonala, och när dessa duktiga "radioter" började tala om rör och kopplingar som var en vogue då, så hade jag litet svårt att hänga med.

Kort sagt: våren 1953 avvecklade jag det hela, byggde samtidigt ett litet hus på Hisingen i Göteborg - inte själv, men gjorde en hel del planering, och såg om min familj som under tiden utökats med ytterligare ett förtjusande gossebarn 1951 - denna gång tyvärr inte bekajat med samma sömnlust som den förste, men icke desto mindre sina föräldrars ögonsten. Huset blev färdigt med bottenskrapande av alla tillgängliga medel, och det mesta av inrednings- och måleriarbete gjorde vi själva, hjärter dame och jag. När det var färdigt for jag upp till Solna och jobbade hos Kifa på Banvaktsvägen 20 i två veckor, en del av tiden också på Fabriksvägen där den dåvarande Kifa-fabriken låg. Detta var sensommaren 1953, och vädret var vackert, vilket förmodligen bidrog till att jag ville ut på vägarna så snart som möjligt. På dessa två veckor lärde jag mig åtskilligt om för mig hittills helt okända ting utom ett: hur kunde det över huvud vara möjligt att skaffa sig en anständig försörjning med alla dessa instrument? Jag var ju van vid att räkna dagar som apparat-dagar: helst ingen dag utan att ha sålt en apparat värd cirka 2.000 kronor. Detta var den enkla kalkyl som gav c:a en halv miljon i omsättning, och det räckte till att föda mig själv, ett antal bokhållare och andra onyttiga individer - givetvis inte direktören - inom organisationen. Hur i herrans namn man skulle kunna komma upp till samma belopp på blodtrycksmätare, stetoskop, sänkställ och peanger - det undandrog sig mina vildaste fantasier. Nu fick jag emellertid en utomordentlig utbildning hos mina nya kollegor på Kifa.

De uttalade visserligen alla namn fel, men de hade en imponerande kunnighet om enkla anatomiska förhållanden och de skydde inte att slänga sig in i vilda resonemang med kunderna om bästa gougetången för fingeramputationer etc. Senior-säljaren, som bereste Norrland var en färgstark figur trots sin fysiska litenhet, med en liten svart anteckningsbok där han antecknat sina försäljningsframgångar. Han visste allt, argumentationen, applikationen, attraktionen - de tre "a:n" som varje god försäljare bygger upp sin framgång på.

- Vänta ett ögonblick: detta har aldrig stått i någon lärobok för marknadsföring. Attraktionen t.ex. vad är det?
- Tja, det kan exempelvis vara att man säger: så där lite vårdslöst på tampen: "... förresten så beställde doktors kollega i distriktet härinvid en sån här tång av mig". Det kunde räcka för att denna kund också skulle känna en djup övertygelse att han skulle bli medicinskt akterseglad om inte han också hade en sån där märklig tång.
- Men applikationen? Hur kunde ni lära så pass mycket om den under två veckor?
- Jag hade vidtagit mina mått och steg. Sommaren 1953 var det Nordisk kirurgisk kongress i Göteborg, och som blivande Kifa-medarbetare hade jag samtyckt till att vara huvudarrangör för Elema och Kifas gemensamma utställning. Den blev en stor framgång, ty för första gången visade vi någonting nytt på operationsbelysningsfronten - Original Hanau's nya operationsbelysningar, som sedan kom att ingå i Kifa-programmet, även om Elema redan tidigare varit representant för Original Hanau, framförallt kvartslamporna, i Sverige. Direktören visade sin framsynthet genom att ordna så att det nu blev Kifa som tog över operationslamporna. Alltnog, under utställningen dök den kände kirurgen på Sahlgrenska, Prof. W. upp, visade hövligt intresse för vår monter och för honom föreställdes jag också av Kifas allt-i-allo och kamrer som den nye medarbetaren. Jag framstammade en vild önskan om att få närmare sätta mig in i hur instrument så att säga applicerades i kliniskt

arbete, och i ett svagt ögonblick lovade mig denne stränge professor att jag skulle kunna få auskultera på hans klinik ett par veckor. Jag tövade inte att uppsöka hans sköterska, minst lika sträng, som ställde sig helt oförstående till att släppa in en krämare i templet - det hade aldrig hänt förut. Jag bönade och lovade att bära hinkar och hjälpa till allt vad jag kunde, bara jag fick komma. På något underligt vis lyckades jag röra hjärtat på denna utomordentliga kvinna, som sedan blev min vän tills hennes pensionsdag, ja även senare, så att hon verkligen gick till professorn för att kolla om han lovat mig att få komma. Det stämde, och så kom jag att under ett par veckor lära mig åtskilligt om instrumentens gång, och därtill en massa om operationsmiljö. Den stränge professorn, som ofta skällde ut sina assistenter, sköterskor och biträden när någonting gick galet, var blid som ett sommarväder mot mig, och hade den utomordentliga vänligheten att efter operationerna på svarta tavlan beskriva för mig t.ex. skillnaden mellan en Billroth I och Billroth II, delge subtiliteter i en nyss genomgången cancer-recti-operation, eller förklara varför den just avklarade gall-operationen varit så besvärlig. När jag alltså kom till Kifa på sensommaren hade jag ett visst mått av kunnande bakom mig, även om två veckor inte är mycket. Jag måste dock betona att jag lärde mig oerhört mycket även under röntgenronderna, där den förträfflige Dr. B., hos Elema känd som ovänligt inställd, gav lysande analyser av föregående dags bildskörd. Under hela min senare Kifa-tid kom jag också att vaksamt ta vara på varje tillfälle att vara med på olika kliniker i det dagliga arbetet: ett par timmar gastroskopi här, ett par stiliga plastikoperationer där, av och till några studier i cystoskopi tillsammans med en erfaren och utlärningsvillig urolog, och - högtidsstunder! - varje år alltid några grandiosa osteosynteser under Prof. Carl Hirsch's ledning på den s.k. Vanföreanstalten i Göteborg. Men det var inte bara de stora namnen som kunde ge mig, lekmannen, en inblick i detta mystiska och lockande hantverk. Jag minns en underläkare, väl till åren kommen, som arbetade på öronkliniken i Borås och som en förmiddag visade mig några tonsillektomier efter metod som han lärt i Hamburg

varifrån han var kommen, med ett växelspel mellan evipan-spruta och scalpell som påminte mig om en målares utnyttjande av pensel och palett-kniv. Skillnaden mellan hans förfinade teknik och det blodiga hantverk jag tidigare sett på andra kliniker var häpnadsväckande. Alltnog, när jag kom upp till huvudkontoret hade jag ändå hjälplig hum om både kirurgiska instrument och en hel del annat. Vissa saker var dock kolossala vita fläckar, mikroskopi t.ex., och det fanns även instrumentområden som innehöll många förborgade hemligheter. Dit hörde det enorma sortimentet av ögoninstrument, de flesta med stolta spanska namn med klang av flamenco och guitarrer - Castroviejo, Barraquer, Arruga för att nämna de största. I de flesta av dessa ting var min vän och läromästare Max Aust, Kifas orakel, mig behärlig att åtminstone fatta grunderna. Men det var många andra också som lade ner mycken möda på att hjälpa mig till rätta, efter det att de kommit över den första misstänksamheten mot en f.d. Elema-man. Kifa-personalen hade nog fått utstå en del andliga tilltufsningar sedan övertagandet, och man hade över lag en känsla av att vara sedda över axeln. Denna känsla var inte så alldeles oberättigad, och jag hade stora bekymmer med den saken när jag sedan kom tillbaka till Göteborg, Men mera om det sedan.

På Kifas lager träffade jag samman med en lagerföreståndare som jag tror hade ett förgånget från järnhandeln. Han visste inte så mycket om instrument-användning, men han hade en kolartro på att resande-kollektioner gjorde susen, ju större och mera omfattande, desto bättre. Han plockade under några veckor ut åt mig en fantastisk samling knivar, saxar, peanger, tillsidohållare, mejslar, tänger osv, för att inte tala om hela raden av diagnostik-hjälpmedel, bl.a. en dropphämmometer enl. Karlberg, som Kifa hade ensamrätt på. Den bestod av ett antal glasflaskor med kopparsulfatlösning i olika koncentrationer, och var en skäligen enkel mätare för c:a 90 kronor, men med obehaglig vana att krossas mellan instrumenten. Nå, med allt detta pick och pack drog jag hem till Göteborg, där jag stuvade in alltihop i garaget - på Elema fanns ingen plats för mig. Jag blev t.o.m. av med min tidigare arbetsplats, och fick efter mycket trassel hyra ett kontorsrum en

.../...

trappa upp i gårdshuset. Det spelade inte så stor roll, för jag for omkring som en förgiftad råtta och var nästan bara hemma över veckosluten. Men då gällde det att försöka få litet gjort bland de göteborgska sjukvårdsinrättningarna också. Allt gick dock med schwung, även om jag måste erkänna att jag vrakade en hel del av min vän lagerchefens så ömt omhuldade kollektion - den utgjorde sex stora resväskor och åtskilliga mindre persedlar, allt uppordnat efter specialiteter. Han hade emellertid rätt i att det man kunde visa, det sålde man, och orderna strömmade snällt in vid mina ståtliga uppackningar på lasaretten. Det tog sindrundliga tid att göra en kirurg-klinik t.ex., det var ju inte bara instrument som skulle säljas utan också operationsbord, belysningar, sugpumpar, sågar, bormaskiner, kopplingscentraler, patientlyftar och hundratal andra tunga utrustningsprylar. Pärmarna med broschyrer, bruksanvisningar, prislistor o.s.v. utgjorde en tungdel av trossen, de tyska instrumentkatalogerna inte minst. Dessa första år hos Kifa var oerhört slitsamma, men man stred ju för en god sak nämligen att slå konkurrenterna på käften, och det hjälpte länge. Stilles hade i hela landsändan ett starkt grepp om själarna, med några få undantag där Kifa hade fotfäste, Mölndals och Varbergs lasarett t.ex. Kvällarna på hotellrummen åtgick till att skriva order och rapporter. Det blev en fantastisk massa småorder bl.a., vilket väl gick an, men nästan det värsta jag visste var när en sköterska visat upp ett konstigt instrument ett ögonblick och sagt: "Skicka oss ett halft dussin av dom här". Man hade inte alltid mod att fråga vad det var för något, kunde i bästa fall få hålla i objektet några sekunder för att i minnet avfotografera grejen, och sedan på kvällen slå i alla möjliga kataloger, även Stilles, för att hitta rätt beteckning. Men sköterskorna var som regel snälla och hjälpsamma - jag kan egentligen bara erinra mig en som efter fråga svarade: "Men snälla herr Appelqvist, om man inte vet hur en Tolagen-kanyl ser ut, då har man verkligen inte i den här branschen att göra!" Men eftersom jag vid det laget fått veta att det var en Tolagen-kanyl det var fråga om, så ansåg jag mig bara tillbaka i business igen. En annan sköterska kom till förbesiktning av instrument-

.../...

kollektionen i ett rum, slog händerna av förskräckelse och sade: "Kära nån då så stora instrument! Och doktorn som inte tål att se så stora saker, han vill alltid ha så små som möjligt. Han kommer att vända på klacken!" Kvickt fick hon bilnycklarna av mig och stack ut till parkeringsplatsen för att hämta väskan med de små gulliga handkirurgiinstrumenten, medan jag smög undan de stora samt uppehöll överläkaren med annat tills hon var tillbaka. Denna genomsnälla kvinna har jag träffat senare i livet då hon nått högre poster, och jag har aldrig försummat att erinra henne om den räddande insatsen, så mycket mera värd som det var smällkall vinter och hon smet ut i sin tunna arbetsklädsel.

Undan för undan kom det upp litet större utrustningsprojekt också, det var en livlig ombyggnads- och nybyggnadsverksamhet i olika länsdelar och striden var hård mellan konkurrenterna. En och annan gång kunde man finna ett blåbärsställe som ingen annan hittat ännu, och då gällde det att sno på. Ett objekt var ett djursjukhus i Borås, där jag lyckades få med rubb och stubb på ordern, även veterinärintstrument från firman Jacoby, ett annat var den kompletta mottagningen för Svenska Amerikalinjens nybygge "Gripsholm" som byggdes på Ansaldovarvet i Genua. Kontakerna spelade naturligtvis en stor roll, och "Gripsholm" var väl ett typfall för detta. Den dåvarande chefsläkaren hos S.A.L. hade beställt sin första ekg hos mig 1946 då han öppnade privatpraktik, och han var snäll och kom ihåg mig när han hamnat i rederinringen. Vi spenderade många kvällar tillsammans med planeringen av fartygets mottagning och vårdavdelning, och i sinom tid blev jag också ombedd att följa med på dess jungfruresa hem till Sverige för att möblera upp och provköra allting på färden. Doktorn följde med som fartygsläkare, och jag blev påmönstrad som sjukvårdare, för redaren hade låtit order utgå att endast mönstrad personal fick finnas ombord, sålunda inga direktörsfruar eller andra som inte hade ett jobb att utföra. Redan efter någon dag observerade jag ombord de näpnaste små taveluppsätterskor, blomsterarrangerare, nålpigor och brodöser m.m. av förfinat slag i dyrbara ateljérockar, och det kröp fram så småningom att här dolde sig

just dessa direktörsfruar etc. - de hade tydligen måst mönstra på på sjömanshuset i Göteborg allihop. Båten blev emellertid väldigt stilig och funktionell, och sedan vi sparkat iland alla italienare med sina chiantiflaskor på tredje dagen (vi fick inte plats med medicinerna i kylskåpen för dessa evinnerliga vinflaskor som låg på lut), så kunde vi segla hemåt. Söder om Balearerna fick vi en dysenteriunge, och måste gå in till Lissabon för att hämta mer Entero-vioform som då var läkemedlet con amore - givetvis senare förklarat för livsfarligt och omedicinskt. Mitt hjärta fylldes av stolthet när vi anlöpte Betongskjulet i Göteborg med fladdrande flaggspel och mässingorkester på kajen, likaså när jag föreställdes för spetsarna inom rederiet av min vän doktorn, som utgjöt sig mycket lovordande om mina insatser för att fartyget på dess rätta medicinska köl, så att säga - jag fick nästan ett intryck att sjukvårdsavdelningen var huvudsaken, men att båten till all lycka gick att segla också.

De flesta affärer fick man emellertid föra i land, om uttrycket tillåtes, och de tenderade att yngla av sig på ett trevligt sätt. För att undvika kritik för att jag inte kunde anträffas per telefon, framförallt av göteborgskunderna, så fick jag först lov att anställa en kombinerad skriv- och telefonflicka, och senare också en yngre säljare. Inför den stora nybyggnaden vid Sahlgrenska Sjukhuset, som skulle stå färdig 1958, blev det oerhört mycket att göra hemmavid, och den yngre kollegen fick ta en del av distriktet. Han kom senare att förflyttas till huvudkontoret, och jag fick tag på en ny kraft, som emellertid inte slog väl ut. Slutligen fick jag en tredje man från huvudkontoret, och med den besättningen körde vi ett par år, tills vi slutligen flyttade vårt gemensamma pick och pack till Nordenskiöldsgatan 19, i en ny fastighet. Nu var vi under ett tak tillsammans med Elema-kollegorna igen, vilket var både praktiskt och trevligt, och framförallt: lokalerna var ju nya och moderna, dessutom bara fem minuters väg från sjukhuskvarteren i Änggården. Året var 1956.

- Ni har inte sagt så mycket om den medicintekniska utvecklingen efter 1950. Hände det ingenting speciellt under dessa år på femtiotalets mitt?
- Jo, det gjorde det säkert, även om det inte var så stora saker inom mitt revir. En s.k. snabbautoklav såg dagens ljus t.ex. inom Kifa, och det kom några modernare operationsbordsvarianter. Bäst kommer jag emellertid "Operation Rökt Korv" som var en säregen händelse med snudd på världsomspännande innovation - trodde vi. Detta hände redan på Kungsgatan, där det en dag stod en frodig och mustaschprydd ungrare som på raspig balkan-svenska omtalade att han var doktor och livsmedelsexpert, samt att han kommit på ett revolutionerande sätt att röka livsmedel med hjälp av högspänning. Han hade fått kläm på att Siemens var fina på små högspänningstransformatorer, t.ex. för röntgenändamål, och han drog upp linjerna till ett tänkt samarbete med oss. Vi skulle hålla hårdvaran i form av ett kabinett av galvaniserad plåt med skorsten och högspänningsinkräm, och han skulle hålla mjukvaran, dvs. tänka ut det hela - dock inte den mjukvara som skulle rökas, fick vi senare klart för oss. Filialchefen, som i vanliga fall inte föll så lätt i farstun för mera fantasieggande propåer, blev synbart tagen av doktors påstående att den nya högspänningsmetoden skulle ge fullrökt korv eller skinka på några minuter, medan vanliga rökprocedurer tog dagar på rökerierna - man kunde ju föreställa sig vilken dominerande ställning vi skulle kunna få i rökta-livsmedelsbranschen om räkningen höll streck. Vi satte i gång och lät en plåtnicklas göra kabinettet som vi satte upp på vår verkstad in på gården i den gamla fastigheten som var mer eldfängd än fnöske. Det fanns en ugn nertill i skåpet där man eldade med sågspån, och upptill en krok som var förbunden med högspänningstransformatorn. På framsidan fanns ett observationsfönster så man kunde se hur allting gick till. Doktorn kom till invigningen, och skickade oss omedelbart ut att anskaffa en lämplig korv, som hängdes upp. Spänningen slogs på och faktiskt, röken drogs som genom ett trollslag in mot korven! Vi kände oss stärkta i anden, och doktorn förmodligen i kroppen för han tog hand om korven

som han tog hem och åt upp. Vi fick i alla fall provsmaka, även på de efterföljande experimentprodukterna, men vi fick en känsla av att doktorn i stort sett levde på vad vi rökte åt honom. Men han var ju ilandfluten flykting i Sverige, utan jobb och hade det väl inte så fett, så vi unnade honom födoämnen, framförallt "gorf", som var hans sätt att uttala "korv".

Det stod emellertid inte länge på förrän en demonstration skedde nere på Halmstads Slakteri, inför en förväntansfull församling. Det hela blev emellertid en flopp av flera skäl: dessa kunniga charkuterister kunde påvisa att rökningen visserligen var bra på ytan, men att t.ex. skinka skulle få en tendens att ruttna inne vid benet. Värst var emellertid att någon liten man i bakre ledet, förmodligen en förman eller så, kunde påvisa att det fanns ett amerikanskt patent på metoden från artonhundrakallt, för länge sedan utgången, och därmed var våra chanser att skydda "uppfinningen" borta. Men doktorn var inte ledsen för det, han hade under tiden fått en tjänst som livsmedelsinspektör vid Amerikalinjen, och hade alltså sitt på det torra, eftersom han inte behövde segla med båtarna. Vi drog skyndsamt en tystnadens slöja över detta heroiska innovationsförsök.

- Ja, detta kan väl knappast kallas försök till medicinteknisk utveckling, precis, utan mera kuriosa. Men låt oss återvända till Nordenskiöldsgatan vad inträffade mera än att ni flyttade in i nya lokaler?
- För mig, Kifa-man, var det en revolution. Vi fick hyggliga arbetslokaler, och vi fick också en liten mini-utställning för Kifa-sortimentet. En dam anställdes för att sköta telefon- och kundkontakter, och vi inbjöd stadens praktiker att komma och handla över disk hos oss. Det hela gick enkelt till med antingen kontantförsäljning över kassaapparat, eller debitering över följesedlar som vi skickade till huvudkontoret för debitering. Vi hade en viss försäljning av handikapphjälpmedel, kvartslampor, värmekuddar o.dyl. till allmänheten, varvid jag alltså kom att återföras till min ursprungliga verksamhet från 1937 i viss mån, även om det den här gången

var jag som satte priserna på prislapparna. Vi fick också ner patienter från sjukhusen för olika specialartiklar inom bandageområdet, t.ex. colostomiförband. Det slog mig vid den tiden vilken underlig utbredning coloncancer hade rent socialt - det var förvånansvärt många patienter med colostomier från de fattiga stadsdelarna Haga och Masthugget, folk som mindre än andra hade medel att köpa colostomipåsar. Visserligen fick de ibland rekvisitioner från Socialvården, men jag tyckte ändå att det var något snett i det hela. Jag tog därför kontakt med Doktor Elisabeth Sjöwall, som var socialdemokratisk riksdagsman i andra kammaren för en valkrets i Göteborg, och framhöll för henne det trängande behovet av hjälp åt dessa handikappade - det fanns ju en del andra hjälpmedel som var fria för patienterna, varför inte också colostomipåsar? Hon lovade att ta upp saken, och något år senare kom colostomiförbanden på frilistan. Men nu kommer sens moralen (om det nu finns någon): samtidigt som sjukvårdsmyndigheten i Göteborg skulle sköta utanordningen för att senare belasta staten, så ordnade byråkratien att det skulle vara ett enda inköpsställe i Göteborg, och det blev vår arga konkurrent R. Söderberg & Co. som drog det längsta strået. Skälen vill jag inte gå in på, men jag var inte precis glad över utgången, även om jag kände tillfredsställelse för de handikappades skull. Vi hade emellertid så mycket annat att göra att det inte precis var den här omställningen vi ville åt, men vad som harmade oss var att vi hade ett så modernt och bra program inom colostomiförband, som vi nu fick en minskad chans att göra känt bland patienterna. Varje gång jag i övrigt känt att patientens bästa inte fått komma i förgrunden tillräckligt har jag känt samma harm, speciellt när irrelevanta grunder fått fälla utslaget.

En verkligt väsentlig sak hängde samman med vår flyttning till Nordenskiöldsgatan: vi kom närmare varandra inom de olika sektorerna, och det var inte längre tal om att Kifa skulle förvisas till spisvrån. Tvärtom tycktes det vara så, att Elema-kollegorna uppskattade de dragplåster som kunde finnas inom denna järnhandelsliknande hantering. Det var ju också åtskilliga forskare med egna konton som blinkande dök upp mot dagsljuset från sina djupa källarvalv

på Medicinska Högskolan på Fjärde Långgatan, embryot till den blivande Medicinska fakulteten vid Göteborgs Universitet, för att hos oss på den närliggande Nordenskiöldsgatan lite förstrött inhandla instrument och kanske en och annan apparatur i förbifarten.

Lokalen där vi hade vår utställning var inte särskilt stor, men det oaktat hade vi nästan årligen en separatutställning av Reichert mikroskop där. Till den ändan dök en liten mikroskopspecialist från Wien upp, iklädd tyrolerhatt med borst och ett oförbrännerligt humör. Vi kallade honom helt enkelt för "wienerbrödet" av det skälet att hans namn var svårt att uttala för många medarbetare, och dessutom gav han oss bröd, ty han var en oförliknelig säljare. Visserligen hade vi svårt att dra dit alla kunder för att titta på den nyaste nya på mikroskopsektorn, men väl där så hade "wienerbrödet" en fantastisk förmåga att attrahera deras intresse. Hans ordning i avseende på prislistor och andra underlag var inte alltid den bästa, men han hade den wienska charmen och hans föreläsningar på fri hand var högtidsstunder. Han fick alltid tag på fel illustrationer, och jag minns ett tillfälle då han för en förvånad botaniker visade en frimärksstor strålgångsförklaring med följande vackra inledning: "Hier sieht man sehr schön allerdings sehr klein .." Han fann sig oftast i sitt öde, spelade på kvällarna gärna guitar om sådant instrument fanns inom räckhåll och sjöng för oss vackert och melodiskt "Mei Muatterl war a Wenarin", "Fiakerlied" och liknande. Han är sedan länge borta bland skuggorna, frid över hans minne.

Vid åtminstone ett tillfälle gjordes stor dentalshow i lokalen, och dentalchefen från Stockholm kom ner. Vi hade öppet på kvällarna för den sakens skull, och vi förundrades över den annorlunda värld som då öppnade sig. Dock icke jag, jag hade i åminnelse mina tandläkareerfarenheter från trettio- och fyrtiotalen, och betraktade det hela med stor skepsis. Men det var intressanta avbrott, och vi spelade onekligen en helt annan roll än vi gjort på Kungsgatan.

På hösten 1954 hade Kifa fått en chef, som jag träffat c:a 15 år tidigare som dentalchef på Elema - en snäll och vänlig man som efter åtskilliga turer återvänt till fadershuset. Han kom på besök när vi flyttat in på Nordenskiöldsgatan, och jag minns att han var något oroad över min gestaltning av Kifa-filialen, säkerligen inte utan skäl. Vi kom emellertid hyggligt överens, och dessutom var han lite förströdd eftersom han råkat ut för en urinvägsaffektion. Han stod i valet och kvalet mellan operation eller ej, och hade hört att det i Göteborg fanns en privaturolog av klass, som han gärna ville kolla situationen med. Jag körde honom bort till Vasastaden och väntade utanför specialistens mottagning i en kvart. Därefter kom han lättad ut och sade att det behövde nog inte opereras, men, sade han: "Doktorn tog hundra kronor och jag fick inget kvitto". Han mulnade vi tanken på detta, hans sinne för ordning och reda hade fått sig en knäck, och jag fick en känsla att det inte var så stor skillnad mellan min filial-skapelse och specialistens absorberande av hundralappen utan kvitto. Nog av, vi kom gott överens, och vi träffades ju dessutom minst en gång om året då jag kom upp till Solna för våra årliga säljmöten, vanligen medförande min satellitsäljare. Dessa säljmöten var verkligen "sturm und drang" - föreställningar, Kifa befann sig i en jäsningsprocess och det stormade ordentligt omkring våra säljmöten. Alla ville så oerhört mycket, vi klagade på ett söligt huvudkontor, som klagade på slarviga försäljare, vi gjorde ner produkterna, och produktspecialisterna gjorde ner försäljarnas kunskapsnivåer, vi klagade på en svag uppföljning av våra rapporter, och huvudkontoret klagade över en urdålig feed-back - vi företedde med andra ord alla tecken på ett sunt och expanderande företag.

Som en stadig underton till alla dessa överdrivna påståenden och tillvitelser låg dugligheten hos våra order- och offertavdelningar. De, jämte tillhörande underavdelningar (lagerkort, lager, leverans, leveransbevakning) gjorde ett förträffligt jobb, och vi hade mycket korta och snabba vägar mellan kundförfrågan och recipient. Jag har nog aldrig, varken förr eller senare, känt totalansvaret så utpräglat men ändå spritt inom en grupp. Dessutom: det låg över allti-

hoppa en respekt för försäljningen och kunden. En kund var en erövrad position, den fick inte slarvas bort. Jag kommer aldrig att glömma den situation då Barnsjukhuset i Göteborg ringde ner till Nordensköldsgatan och sade: "Med dagens post fick vi en katalog från Kifa över produkter från United States Catheter & Instrument Corporation. På sidan så och så finns en kateter som vi skulle behöva omgående för att rädda ett barn vi har här. Kan ni hjälpa oss?" Ett samtal till huvudkontoret räckte för att vi 36 timmar senare skulle kunna hämta kateterns på Torslanda, där vi i sena kvällen fick en tullare engagerad i historien med det sjuka barnet, och utan formaliteter kunde få ut katetern för vidare befordran till steriliseringscentralen på Barnsjukhuset, där den sattes i bruk nästa morgon. Barnet dog visserligen, men på Kifa hade vi gjort allt vi kunnat. Allesammans. Jag tror att katetern hade ett värde av 25 kronor.

- Nu närmade sig emellertid finalen på Sahlgrenska nybyggnad, och efter flera års successiv planering och förberedelse, bearbetning av olika personalkategorier, mängder av provleveranser, ritningsförslag och diskussioner med byggfolk och konsulter, så började anbudsförfrågningarna strömma in. Röntgensektorn hade redan klarat av sin bit eftersom röntgenanskaffningen alltid ligger tidigt med hänsyn till alla byggnadsförberedelser, och här hade Elema fått brorslotten - en mycket betydelsefull affär och förmodligen den största i det facket som gjorts på distriktet.

Det blev en intensiv dragkamp om framförallt de båda operationsavdelningarnas utrustning på slutet. Det hela löstes någorlunda salomoniskt genom att Stilles och Kifa fick i princip var sin avdelning, och jag anser inte att vi hade anledning att vara missbelåtna. Oddsen hade bara några år tidigare varit mycket sämre för oss. Vi fick en hel del annan utrustning också, dock inte de flera hundra instrumentborden, som gick till firman Viggo, vilket grämde mig ut-sägligt. Vi hade vid den tiden en verkstadsavdelning i Söderköping, och vår verkmästare där hade verkligen lagt ner mycket arbete på att åstadkomma en konstruktion som skulle vinna maskinavdelningens gillande. Borden fick nämligen

inte ha skruvar som kunde skaka loss, och vår verkmästare hade hittat på en konstruktion med s.k. glander som fästen för bordsbenen. Viggo däremot hade helt enkelt svetsat fast benen, och vi bara gapade - detta var för fräckt. Men lösningen accepterades och där stod vi med lång näsa. De enklaste lösningarna ligger ibland alldeles för nära. - Leveranserna gick bra, bortsett från att vi måste byta en del instrument, då inköpsavdelningen inte alltid hade tagit så noga reda på vad det egentligen var som sköterskorna avsåg i sina utrustningslistor. Hösten 1958 invigdes sjukhuset med pompa och ståt och en jättestor skrytskulptur på fasaden, och därmed kom vi in i en lugnare fas när det gällde Göteborgs sjukvård, som enbart den faktiskt krävde att en man var på rörlig fot hela tiden. Nu började en hel del utländska forskare också komma till Sahlgrenska, för längre och kortare perioder, speciellt till röntgenkliniken 2, och de antichambrerade ofta nere på Nordenskiöldsgatan och behövde hjälp med instrument och tillbehör. En sådan gäst var röntgenläkare från Schweiz, och han hade hittat i litteraturen en lösning att täppa till en kateterspets utifrån, s.k. "tip occlusion technique". Principen var enkel, det gällde att ta sig in i katetern när den väl låg på plats med en tunn rostfri tråd med silverkula i spetsen. Men det där med kulan var cruxet, den fick inte vara mycket mer än 1 mm. i diameter, och dessutom fick den inte lossa när den utsattes för trycket från kontrastsprutan. Doktorn överlämnade problemet med varm hand till mig, och det gick åt en hel del kvällar hemma i garaget innan jag kommit på hur man skulle göra. Det här blev sedan en standardteknik, även om det dröjde ett tag tills en del detaljer med kranar och kopplingsstycken också lösts. Detta var f.ö. typiska situationer: när någon på klinikerna kommit upp med en idé, så skickade professorerna ner läkarna till Kifa. Spelet öppnades ofta med att supplikanten sa: "Professorn hälsar så gott och säger att Kifa, som kan lösa det mesta, skulle göra oss en stor tjänst om vi kunde få följande lilla problem avklarat ..." Ibland kom professorerna själva med idéer, och då gällde att skärpa sig. Den store öronprofessorn

kom en dag med en uppgift som vi löste, och härigenom kom det fram ett synnerligen exklusivt set instrument för "transssphenoidal hypofysektomi", som vi väl sen sålde i kanske ända upp till ett dussin exemplar. Tekniken är för komplicerad att beskrivas här, men det var tydligen få som behärskade metoden att pillra ut hypofysen genom näsan - ett led i viss cancerbehandling. Men på Kifa föll vi som mogna frukter för den här typen av bisarra utmaningar.

Ute på landsbygden var det en livlig byggnadsverksamhet igång också, och det ena centrallasarettet efter det andra invigde nya huvudbyggnader. Åtminstone ett nytt lasarett tillkom också efter mer än ett decenniums stridande mellan lokalintressen och centralbyråkratien - Vetlanda. I detta fall hade dock de eljest så kloka smålänningarna låtit känslorna rusa iväg med förståndet - Vetlanda visade sig så småningom inte behöva lasarettet, och idag tror jag det är långvårdssjukhus, kanske det största och dyraste vi har att visa upp.

Våra lokaler fick en gång varje år en alldeles speciell användning, då vi ställde till med luciafest. Primus motor för denna aktivitet var vår sublim entertainer Nisse Olsson, som skötte om det mesta, inte bara anskaffning av mat och dryck, utan också skrev program, kupletter, monologer, ordnade snitseljakt och andra tävlingar, och också släckte ljuset efter oss. Hans imitationer, speciellt sådana han gjorde på Orust-mål, blev berömda och bejublade; t.o.m. vår direktör, som vid något tillfälle fick avnjuta ett av Nisses nummer, föll i farstun. Det hela gick mycket uppsluppet men ändå städat till, och vi fick en väldigt fin kontakt med varandra under dessa år på Nordenskiöldsgatan.

Den 11 oktober 1961 firades 50-årsjubileum på Kifa i Solna, och vi Kifa-anställda ifrån Göteborg blev också inbjudna till den högtidliga middagen på Forresta, med många gäster från våra utländska representanter. Mycket högtidligt, och samtidigt en betydelsefull vändpunkt eftersom i detta sammanhang bland andra nyutvecklingar också H-bordet visades

för första gången, alltså Kifas nya operationsbord. De utländska representanterna var entusiastiska, men ingen insåg väl egentligen hela vidden av detta nytänkande förrän senare.

Vi for hem och började propagera för H-bord, var och en på sin ort, och jag koncentrerade mig på det nya lasarett som skulle byggas i Skene. Även Trollhättan och ett par andra nybyggnader var på tapeten, men dessförinnan fick vi höra talas om att stockholmsdistriktet tagit hem den första stora ordern på Mörby lasarett, eller rättare Danderyds sjukhus som nybygget kom att heta. Jag tyckte att nu började det bli dags att göra en propagandafilm för systemet och avgav en rapport i ärendet till HK. Vår direktör ringde mig omgående samt sa att idén var utmärkt, men att jag nog borde förstå att den som kom med ett så bra förslag också hade att förverkliga det, d.v.s. skriva manuskript. Jag förbannade stillatigande min lösmynthet men lovade att försöka. Det var emellertid omöjligt att få någon ro för en sådan sak på kontoret, så jag tog mig en dag ledigt och for upp till Tjörn, där jag just fått vår nybyggda fritidsstuga färdig, och med ett stoppur i ena handen och en låtsaskamera i den andra gick jag runt vårt köksbord, som fick tjänstgöra som operationsbord, och klockade scener alltefter som jag fäste ner dem på papperet. Jag fick jobbet färdigt i tid, och filmen kom till i samband med leveransen till Danderyd. Den blev enastående fin och gjorde god tjänst i många år som en kombinerad försäljnings- och bruksanvisningsfilm. Den engelske speakerns utsökta Oxford-engelska var mer än charmig, och blev faktiskt senare anledning till en del av vår framgång i USA, utan att vi visste av det.

Tjörn blev förresten under de senare åren en älskad hemvist över semestrar, helger och veckoslut. Vår yngste son föddes i december 1960, och han och jag kom att bege oss upp till Tjörn på fredagkvällar redan när han var ett par år. Hans syskon och moder kom sedan på lördag, eftersom skolorna ännu inte hade fria lördagar. Dessa stunder som vi hade tillsammans utan inblandning av andra, gillade vi båda högt

och rent, då det var inte så noga med tidigt sänggående på fredag kväll, och vi över huvud hade tid att prata med varandra om intressanta problem, t.ex. om hur mycket en "knuff-och-drag" kunde vara värd (ett djur med två huvuden som förekommer i sagan om Dr. Doolittle; genialiskt nog drager frampartiet medan bakpartiet knuffar på) och andra väsentliga saker. Stillheten, havet och lummigheten, de vackra dalgångarna, bergen och det summande tjörnmålet var vederkvickelse efter arbetsamma veckor. Jag kom senare att sakna just detta, kanske mer än något annat, när vi slutligen flyttade upp till Stockholm igen.

- Ja, Ni fick ju så småningom förflyttning till huvudkontoret. Hur gick det till?
- Jag är inte riktigt säker på om inte vår blide direktör på Kifa tog upp den saken med mig första gången den 1 april 1962. Jag firade då 25-årsjubileum i företaget med stilig middag på Henriksbergs restaurang och med alla mina göteborgskollegor samlade. Direktören hade också kommit ner för begivenheten, vilket var både oerhört vänligt och samtidigt betecknande för hans utpräglade känsla för det passande när det gällde all slags celebrering. Han medbragte som jubileumsgåva från Stockholm en verkligt magnifik TV-apparat av Siemens märke, till storlek och gedigenhet påminnande mig om det "Kammermusikgerät" som jag så beundrat under mina år på Kungsgatan i Stockholm. Direktören anförtrodde mig i enrum att en sådan gåva nog låg en smula över vad som kunde anses vara skäligt vid sådana tillfällen, och jag skyndade mig, rörd och smickrad över denna storartade generositet som jag på intet sätt förtjänat, att på passande sätt uttrycka min tacksamhet. Samtidigt kunde jag inte låta bli att grubbla på hur i alla sin dar en sådan tanke kunnat upptrinna hos donatorerna, även om jag måste erkänna att vår gamla, 1956 inhandlade TV-apparat, nu fick en chans att gå på grönbete på Tjörn, där vi flera gånger saknat TV:n, speciellt regnvädersdagar. Gåtan fick sin förklaring när jag kom hem:

.../...

direktören hade talat med hjärter dame om vad som kunde vara en passande jubileumspresent, och hon hade i sin oskuldsfullhet och aningslöshet angående penningar och penningars värde framfört TV:n som förslag. Lockelsen att köpa från Siemens för Siemensrabattens skull hade uppenbarligen blivit för stor, så tydligen också TV-apparaten. Siemens hade nog bara stora, rejäla grejor på programmet. Alltnog, direktören blev kvar en dag extra och vi samtalade om olika ting, och han passade också på tillfället att fråga om jag var intresserad av att komma upp till Solna och arbeta, vilket jag förnekade i så skonsamma ordalag som möjligt. Såvitt jag minns lät han då saken bero, och den kom inte upp igen förrän 1964, då han återkom till propån, denna gång mer konkretiserat genom att tala om, att vad det rörde sig om var att komma upp och hjälpa honom, varvid han ville att jag skulle ta hand om säljandet, eller "marknadssidan" som det så fint heter nu för tiden, medan han skulle ägna sig åt det administrativa. Hans hälsa var något vacklande efter en genomgången lungplastik, och han närmade sig raskt de sextio. Jag trivdes emellertid bra i Göteborg, och med mina erfarenheter med hjärter dames vantrivsel på fyrtiotalet, så tyckte jag inte att jag ville riskera en flyttning. Vi talades vid om saken i familjen, men jag beslöt att tacka nej. Nästa gång frågan kom upp på allvar var i samband med utställningen "Sjukvård och Hälsa" 1965 i Göteborg, då direktören kom ned på besök. Denna gång framlade han saken på ett annat sätt: om jag inte bestämde mig nu så fick jag finna mig i att det kom någon annan att bestämma över mig och mina åtgöranden. Jag hade inte sett saken på det sättet förut, med direktören hade jag haft lätt att komma överens, men vad var det som sade att det skulle gå lika bra med en annan? Jag blev betänksam, vi rådgjorde än en gång i familjen, och den här gången gick det lite lättare. Jag sade alltså ja, med tungt hjärta visserligen, för jag hade verkligen menat vad jag sade om trivseln i Göteborg, men skulle det nu ske så var tidpunkten ganska bra vald. Den äldste sonen skulle just avlägga sin tekniska studentexamen vid Tekniska Gymnasiet, det s.k. Chalmers lägre, i Göteborg, och var sedan mogen för militärtjänst, den mellerste ätteläggen skulle just över i grundskolan högstadium och ändå

skifta kamrater, och lille minstingen närmade sig skolåldern. Hjärter dame var också en smula utled vid sin tjänst som skolkökskonsulent i Göteborg, och jag ansåg att jag övertalat henne att lägga av att jobba och ägna sig åt familjen i stället. De ekonomiska förutsättningarna hade jag även denna gång glömt att ta reda på, så denna "operation övertalning" var verkligen inte fotad på några realistiska förutsättningar, vilket jag insåg senare.

Detta år, 1965, var emellertid ett märkesår för Elema i Göteborg på det sättet, att vi då kunde flytta in i en egen fastighet vid Kärragatan i Mölndal, i ett kvarter som genom omständigheterna blivit en koncentration av sjukvårdsindustrier: Astra, Bofors, Mediplast bl.a. Det hela hade föregåtts av en lång planering som jag tror att jag skall dra en tystnadens slöja över. Vi var verkligen inte vana att handskas med den här typen av problem på Elema, och vi blev nog i vissa stycken överkörda av experter. Vi flyttade emellertid in i augusti och stormtrivdes alltifrån början. Kifa-delen fick en ännu bättre utställningslokal än förut, vilket senare visade sig vara en felspekulation - det var få kunder som hittade ut till oss i Mölndal jämfört med Nordenskiöldsgatan. Avståndet till sjukhuskvarteren ökade också, visserligen inte så mycket i minuter bilfärd räknat, men Mölndal var nu en gång definitivt landet för den inbitne göteborgaren.

Genom en lycklig tillfällighet hade jag tidigare kommit underfund om att en av mina kollegor på Elema bra gärna skulle vilja börja Kifa, och efter kort skärmytsling med filialchefen blev det också så, att han kom att överta mitt jobb. Han var mer än väl skickad för uppgiften, han lämnade givetvis ett hål efter sig inom röntgenorganisationen, men lyckligtvis gick även detta att lappa igen. Vi parallellkörde ett tag tills han blev varm i kläderna, och under tiden sökte jag bostad i Stockholmsregionen. Vi fastnade slutligen för ett hus i Täby, som var fruktansvärt dyrt, och det var uppenbart att den summa jag kunde få in på huset i Göteborg inte på långa håll räckte till. Jag satt fast, men slutligen kom direktören och sträckte ut en hjälpende hand i form av ett lån, och så kunde vi klara av den saken också.

Den 1 mars 1966 drog vi iväg med vårt pick och pack, lämnade vår hemstad för andra gången. Farväl Trädgårdsföreningen där hjärter dame och jag så många vackra vårkvällar lyssnat till regementsmusiken från A 2, farväl Bräutigams konditori med dina hiskliga Gustav II Adolfs-bakelser, och adjö alla vänner och släktingar! Och, värst av allt: farväl älskade Tjörn och Berga med din trivsamma stuga, skäddegarn och givande vår-fisken på makrill!

Efter att ha använt en dag för att slänga in alla möbler och allt gepäck i det nya huset, så var det dags att börja på den nya arbetsplatsen på Banvaktsvägen i Solna, som kom att bli mitt tillhåll de närmaste sex åren. Ett verkligt streck i räkningen var att Kifas direktör blivit allvarligt sjuk under tiden, och det stod mer eller mindre klart att det inte längre rörde sig om att ta hand om en del av hans arbetsuppgifter, utan hela ansvaret - en sak som jag naturligtvis varken var utbildad eller hade rätta förutsättningar för. Jag hade ju varit försäljare i över tjugo år och hade sålunda en ganska enögd inställning till företagsdrift. Jag tog mig emellertid an uppgiften på ett sätt som bekräftar att gud är de dårars förmyndare. Makterna - och mina goda medarbetare - hjälpte mig att trots många misstag ändå leda det gamla företag Kifa till en plats i solen. Men det var en lång väg dit, och först måste vi ta oss ur mörkret, som för vår del var ett ganska dåligt resultat för affärsåret 1964/65 - en sak som jag inte hade den bittersta aning om när jag lämnade Göteborg. Under tiden hade vår gamle företagsledare lämnat över skutan till sin efterföljare, docent Börje Rudewald, som jag träffat nere i Mölndal året innan, då han var på kort besök hos oss. Vi utbytte då några tankar, stående i solskenet utanför huset på Kärragatan 3, och då han uppenbarligen inte motsatte sig min transfer så tyckte jag att första kriteriet för en försäljare var uppfyllt - kunden var villig ta emot. Att jag dessutom var imponerad att få en chef som var doktor är väl onödigt att framhålla, mitt förhållande till medicinare har alltid varit aktningsfullt. Det visade sig också senare att detta förhållande i många avseende skulle underlätta vår kommunikation, vi har ofta utbytt konstruktiva tankar när

när det gällt medicinska applikationer, medicinsk teknik och dess följdverkningar samt (ibland) renodlad kirurgi. Auspicierna var alltså de bästa, även om både docent Rude-wald och jag behövde viss tid för att komma ut i rum sjö, så att säga.

- Vad var Era första erfarenheter som ledare för Kifa?
- Ja, om jag fortfarande får hålla kvar den nautiska bilden, så var det nog en svår belastning att inte ha en barometer ombord. Vi hade dålig uppfattning om vad det var för väder som väntade oss, vi hade bristfällig uppfattning om den kurs vi borde ta och vi hade ingen större aning om vilka grund vi stött på under det föregående året. Jag fick tag på ett par rosenkindade ynglingar som sysslade med datorverksamhet på företaget, och vi lyckades på förvånansvärt kort tid tillsammans med mina Kifa-medarbetare bygga upp ett system av hålkortpreparerad omsättningsstatistik som gav oss om-sättning, varuvärde och täckningsbidrag per produktgrupp och produktfamilj. Under tiden slog jag nödtorftigt i mig kunskaper om företagsekonomi, hoppade över alla sidor i böckerna om teoretiska resonemang för att komma fram till frågan "Hur gör man?". Jag hann med en kurs "Företagsekonomisk säljstyrning" på två dagar, och kom ut i andra ändan som en bergfast anhängare till "Joe Bottler"-filosofien, med en messias-liknande tro på täckningsgrader, nollpunkter, säkerhetsmarginaler och optimalt kapacitetutnyttjande. Det mesta har jag senare måst överge, då jag inte mer än i måttlig grad kunnat påverka en så stor apparat som hela vårt företag, och förresten behövdes det inte heller.
- Vad var Joe Bottler för en figur och vad har han med Siemens att göra?
- Ett företag som sysslade med företagsekonomisk utbildning på utpräglad praktiska grunder hade, för att åstadkomma bättre förståelse, tagit upp en historia, myntad av American Manufacturers of Bottled Beverages (Amerikanska läskedrycksfabrikanter) på femtiotalet. Det för för långt att berätta hela historien, men följande korta utdrag kan kanske ändå ge en inblick: Joe Bottler, idog farmare, måste en sommar

när skörden slår fel se sig om efter andra inkomstkällor. Han erinrar sig att vänner flera gånger rått honom att sälja det hälsobringande mineralvatten som springer ur en naturlig källa på hans tomt, och han sluter ett avtal med en barägare, Oscar Deal, i den närbelägna staden om leveranser. Till att börja med säljer han i dunkar om en gallon, som en grannflicka, Sally Filler, fyller åt honom. Han har en enkel företagsräkning som rör sig om intäkter och styckkostnader, men det hela blir litet komplicerat när hälsovårdsnämnden lägger sig i saken och begär att han anskaffar en diskmaskin för tomkärlen. Denna maskin hyr han för ett fast pris, men har nu att räkna med kapacitetskostnader. Dessutom kräver Oscar Deal ett nytextat anslag om drycken som varje dag skall uppsättas i baren, och så småningom också en produktmix i form av vatten på flaskor att sälja i minut. Nu får Joe räkna på bästa kapacitetsutnyttjande eftersom diskmaskinen inte klara mer än ett visst antal dunkar och flaskor per dag. Slutligen inträffar det för varje företagsledare intill leda välkända fenomenet att Sally vill ha löneförhöjning, och Joe, som liksom alla andra vill övervältra kostnadsökningarna på konsumenterna, får bakslag hos Oscar när det gäller flaskorna men ett bättre bud angående dunkarna. I ett trollslag har man försatts in i en handfast verklighet, och det gäller att räkna på olika tänkbara alternativ. Som sagt, detta är bara början på historien, men den är ändå lärorik. Även om en säljorganisation inte är att likna vid en diskmaskin, så kan den ändå sägas vara en kapacitet, som det gäller att räkna ut bästa användningen för. Även om vi inte fyllde flaskor på Kifa, bortsett från dropphemometer Karlberg, som jag tidigare berättat om, så hade vi onekligen styckkostnader att ta hänsyn till. Men vad den här historien hade att göra med Siemens hade jag naturligtvis ingen aning om - först senare har jag förstått att Joe Bottler hjälpt mig att begripa åtskilliga företagsekonomiska problem både inom- och utomlands. Det viktigaste är kanske att man inte skall envisas att sälja dunkar om kunderna hellre vill ha flaskor.

Oavsett Joe Bottler så började vi nu få ett bättre grepp om vad vi höll på med på Kifa, och vi kunde skärskåda en del

besynnerligheter i sömmarna. Vi gjorde tillsammans ett program för produktsanering som under de följande åren skulle ta oss från en produktflora på c:a 15.000 olika artiklar ner till omkring 7.000. Allt kunde man inte göra i ett slag, men vi klippte så försiktigt i växten att det inte märktes så mycket. Laboratieglas försvann, likaså mängder av förbandsmaterial o.dyl. som visade dålig lönsamhet. Endast en mindre del av dessa ting kom ur vår egen produktion, det mesta var handelsvaror och sålunda problemfria när det gällde deras avveckling.

- Det verkar som om Er väsentliga uppgift var mera dödgrävarbetonad än skapande.
- Det kan verka så, men det var bara en sida av saken. Jag var oerhört förtjust i min bransch, och jag gjorde så gott jag kunde för att uppmuntra alla mina kollegor, varav de flesta med betydligt bättre fackkunskaper än jag. Under en lång rad av år gav jag praktiskt taget varje vecka ut s.k. "säljogram" som stöd åt försäljningen, dessutom en gång i månaden ett säljogram om viktigare order som kommit in under förra månaden - allt för att animera en "vi"-känsla. Vår offertavdelning och dess båda damer var mig till stor hjälp i allt detta. Vidare ordnade vi naturligtvis säljmöten ett par gånger om året, fortfarande mycket stormiga tillställningar, men samtidigt kolossalt positiva.

En beklaglig följdverkan av mitt skrivbordsarbete blev att jag mycket sällan kom ut i det s.k. fältet. Det dröjde nog ett par år tills jag för första och enda gången kom att gästa vår filial i Umeå, för att ta ett exempel. I Malmö var jag väl ett par gånger likaså i Göteborg, men det var långt mellan varven. Speciellt på vårarna saknade jag mycket det fria livet på landsvägarna, med nya kunder bakom varje vägkrök. I stället kom jag att mycket närmare lära känna många underleverantörer, både in- och utländska, och förhandlingar med dem blev en del av mitt liv. Exportdelen av vår verksamhet var jag till att börja med inte så invecklad i, utom när våra exportrepresentanter kom på besök i Solna,

då jag fick hoppa in, men mera som galjonsfigur. Jag förbryllades av den brokiga historia som låg bakom mer än ett av Kifas val av utlands-representanter. Som man kunde vänta sig låg vår gamle företagsledare bakom en hel del av dessa arrangemang, där hans säkra näsa för affärer lett honom in på stigar som för det otränade ögat kunde te sig gåtfulla och besynnerliga. Ganska snart kom jag att konfronteras med åtskilliga uppfinnare eller uppfinnargrupper, i de flesta fall ärvda fenomen, i detta ordsdubbla bemärkelse. Sålunda instörtade en dag en läkare från Nilens stränder, som uppgav sig ha ett avtal med Kifa om utvecklande av en fluorescensspray och nämnde de imponerande namn på ett välkänt stockholmssjukhus som med otålighet avvaktade att produkten skulle bli färdig, samt omtalade att allt som stod mellan honom och färdig produkt var en månadslön åt hans maskinskriverska - hon gick på forskningsanlag som tagit slut. Men ingen fara, det belopp han behövde kunde dras av på hans kommande provision. Jag gick snällt i fällan eftersom han verkligen hade ett avtal i akterna, och dessutom fanns ingen vettig människa att tillfråga. Han fick sitt förskott och försvann mycket riktigt tillbaka till sfinxer och pyramider, kvarlämnande hustru och barn i Stockholm. Hustrun och jag försökte göra gemensam sak, dvs. genom att försöka få tag på honom, men han försvann spårlöst. Jag trodde namnet skulle vara en ledtråd, men detta visade sig vara ungefär lika allmänt som vårt Andersson i hans landamären. Att han dessutom tidigare lyckats till kliniken få låna en del utrustning, som vi nu hade alla besvärligheter i världen att få tillbaka, gjorde inte saken bättre. När vi äntligen fick vår egendom tillbaka var den obsolet, utgången, osäljbar och följd av våra förbannelser.

Sedan hade vi uppfinnare av alla möjliga andra slag, som alla hade det gemensamt att de var bra mycket bättre på att sälja sina produkter än vi var. Man måste dock hålla i minnet att denna typ av risktagande alltid funnits, och att onekligen en del produkter sett dagens ljus som följd av att företaget hasarderat i det förgångna. Man måste också få göra missar: en enkel tumregel säger att av tio idéer blir kanske tre

värda närmare studium och högst en blir färdig produkt med säljmöjligheter. Knepet är att komma fram till denna enda så fort som möjligt och med minsta möjliga kostnader.

Personaladministration, organisation och rationalisering upptog en stor del av min tid, idel nya ting för mig. Det fanns emellertid god hjälp att få från olika håll, och även om jag vändades inför mångt beslut så gick de dock att genomföra. Tillsammans med kollegor förde jag en hård kamp för att upprätthålla våra priser, som under året 1964/65 halkat efter - vi hade inte fått tackning för kostnadsökningarna. Detta hade säkert kunnat gå vägen ändå om bara försäljningsvolymen infunnit sig. För första gången förstod jag hur viktigt det var att hitta en omsättning som passade till omkostnaderna - om man inte var helt säker på att kunna göra detta måste man rätta mun efter matsäcken och se till att det fanns näringsvärde i den omsättning man kunde ta för säker, och dessutom hålla ett öga på kostnaderna. Detta förefaller säkerligen skäligen enkelt, nästan som ett axiom, men verkligheten var betydligt bistrare. Inom varje organisation är prishöjningar förhatliga och röner motstånd, och det vill ofta hårda tag till för att genomdriva dem. Kunderna accepterar dem vanligen betydligt lättare, de vet att allting ökar i pris i en inflationstid. Kifa hade också vid den här tiden fått platsproblem vid Industrivägen-Banvaktsvägen, vilket gjort det nödvändigt att flytta lager och serviceverkstad till Svetsarevägen. Även om åtgärden var nödvändig så skapade den naturligtvis problem med kommunikation. t.ex. mellan orderkontor och lager, som emellertid hjälpligt behärskades genom en sträng rutin med biltransporter efter tidtabell.

Även på en annan sektor var det uppbrottsstämning. Kifas gamla butik vid Regeringsgatan låg i de för rivning planerade kvarter, som senare kom att bilda den beryktade "Riksgropen". Stockholms stad hade löst ut rörelsen med ett lämpligt vederlag, och nu började jakten på andra lokaler. Efter åtskilliga om och men fick vi tag på en lokal i ett tämligen nytt hus på hörnet av Karlavägen-Artillerigatan, som kunde anpassas för ändamålet, även om en hel del ändringar fick ske inte

bara av lokalen utan också av vår butiksverksamhet. Bl.a. flyttades till den nya Karlavägsavdelningen vår sektor för rullstolar och gånghjälpmedel, dessutom kom den att innehålla hörapparatavdelning, kvartlampsavdelningen och specialbandageavd. Vi döpte denna affärshörna till "Kifa Rehab Center", där vi inflyttade i september 1967, icke utan att ha fällt en saknadens tår efter Regeringsgatan, som under så många år utgjort Kifas högkvarter. Invigningen skedde under deltagande av representanter för Stockholms sjukvårdsmyndigheter, och med inledningstal av Docent Rudewald.

Min gamla favorit, Kifas H-bord, hade under tiden inte släppt taget om mitt intresse, och jag kom att alltmer intressera mig för dess exportmöjligheter. Speciellt en marknad, en mycket svår sådan, låg mig om hjärtat, där alla tidigare försök att finna en lämpligen representant slagit slint - USA. Visserligen hade vi på inrådan av ett av våra leverantörsföretag i Tyskland slutit ett löst avtal med en firma, Overseas Service Corporation, och visserligen var dess representant Mr. Davies, som besökte oss i Solna, en mycket trevlig bekantskap, men framgången lät vänta på sig. Flera amerikanska kunder lät under tiden höra av sig och ville ha anbud, men det hela rann alltid ut i sanden. Så plötsligt blev det ordentligt napp: ett litet barnsjukhus i Newington utanför Hartford i Connecticut nöjde sig inte med en offert, utan skickade också över en av sina läkare, dr Greene, för att titta på vad det var fråga om.

Vi demonstrerade H-bordet för honom av hjärtans lust, och hade en del tur eftersom dr. Greene var ortoped, och se ortopediska ingrepp var vi fina på när det gällde H-bordet. Det dröjde inte så värst länge innan vi hade en order på två bord, mot att vi lovade ordna representantfrågan, vilket var nödvändigt för servicens skull. Under tiden hade vi nämligen fått in förfrågan om representation från ett företag Shampaine, som vi kände till som ett tvättäkta operationsbordsföretag sedan tidigare.

En av kollegorna stack över till Connecticut på våren 1968 och satte upp borden, och jag kom efter för att överlämna anläggningen - samtidigt också driva förhandlingar med Shampaine. Det var vår första USA-resa, för båda av oss, och vi var fyllda av spända förväntningar. Allt gick väl, och när vi väl var klara kom en Mr. Charles Wesley upp från Shampaine i St. Louis för att få sig en demonstration. Det visade sig först och främst att företaget under tiden bytt ägare och namn, numera Affiliated Hospital Products, och för det andra att Mr. Wesley var en ung man som vi inom fem minuter ombads kalla Chuck. Sjukhuset var ytterst vänligt inställt till oss och lät oss inte bara i godan ro driva dessa förhandlingar inom dess hank och stör, utan hade dessutom ställt två underläkarbostäder till kollegans och mitt förfogande. När vi var färdiga med demonstrationen för Chuck, så gick vi ut på backen utanför, och jag frågade Chuck hur det skulle vara med en drink. Han tackade, och vi gick ner till våra lokus, men under tiden slog mig en fasansfull tanke: vi hade inte droppe i huset utom en flaska Skåne akvavit som vi köpt med från Arlanda. Men friskt med, vi hade lärt oss en del av amerikanska dryckesseder, och vi serverade vad vi hade, med rikligt med is. Chuck var intresserad av den ampra smaken och förfrågade sig artigt om dryckens namn. Vi svarade så nonchalant vi kunde: "Skone on the rocks", och med det lät han sig nöja.

- För att göra en utvikning, så kom jag att träffa Chuck ett halvår senare, eller så, när han kom på besök i Stockholm för att få djupare insikt i H-bordssystemet - hans första besök i Europa. Han inkvarterades på Palace Hotel, där jag avhämtade honom på kvällen för att åka in till staden och äta middag. Först skulle vi emellertid ha "one for the road" som engelsmännen säger, och gick in i Palace bar, som ligger i bottenvåningen. Jag frågade Chuck vad han ville ha, och han svarade "Skone on the rocks". Gudars skymning, jag hade totalt glömt bort vår nödhjälpsdryck från Newington men skyndade mig att viska till bartendern vad det var fråga om - hans min av oförställd förvåning

skall jag aldrig glömma. Samtidigt hördes emellertid en rosslig stämma från barens bakgrund: "Skåne on the rocks", de' va nå't nytt - ge mej en osså!" Vi har senare förklarat för Chuck hur det hängde ihop, men han är oss inte gramse. Han vet att man måste ta sig samman i emergency-situationer. - Tillbaks till USA: efter det att vi träffat Chuck Wesley kom det ilbud att vi skulle infinna oss i Boston på lördag, för där var man i gång med en planering för en Shrine's Burns Center, vilket vi knappt visste vad det var för något, och en Dr. Alexander hade hört talas om våra förehavanden i Newington. Vi drog vår film och jag svarade på frågor, varvid primus motorn för företaget, en hajkäftad domare Wilson, som hela tiden satt med hatt och rock på, ombad oss dra ut i korridoren. Efter en stund kom han och hans svit ut och domaren sade: "You just got the job". Det var sannerligen uppfriskande för en vid andra förhållanden vand svensk att få så direkta och raka besked.

Efter ett besök hos Affiliated i St. Louis stod det klart för mig att här hade vi en lämplig samarbetspartner, och vi slöt också avtal med varandra. Jag tror inte att vi har haft anledning ångra detta beslut, under åren har över två hundra H-bord installerats i detta stora land. Vi har fått kämpa hårt som varje annat europeiskt företag med en annorlunda produkt, och vi har naturligtvis hela tiden haft det höga priset som ett svårt hinder. Jag kan inte längre komma ihåg hur många filmvisningar och frågestunder jag varit med om på olika sjukhus i USA, dit mina amerikanska vänner fört mig för att hållas fram som "the president of Kifa, Sweden" - i sanning en ståtlig titulatur, men man får försöka finna sig i förhållandena i det stora landet i väster. Det välvilliga intresset har alltid funnits, likaså beundran för en vacker och ändamålsenlig produkt - endast priset har skilt oss från de verkligt stora framgångarna. Vad jag själv fått ut av vistelserna i USA och hos dess gästfria och vänliga folk kan jag inte nog värdesätta. Samtidigt är man där realister av renaste vatten, och gör inga onödiga insatser. Jag erinrar mig en bilresa från ett sjukhus i Nashville, Tennessee, där vi haft en "show",

på väg till ett annat ställe, när plötsligt den lokale Affiliated-representanten som kör bilen, säger: "Hur skulle det vara om vi stannade i nästa stad och körde filmen på sjukhuset?" Ett ögonblicks tystnad, därefter fråga från någon: "Har dom pengar?". Representanten svarade dröjande att det hade dom nog inte. "OK, go ahead, don't stop" var den krassa uppmaningen. Men sådant får man vänja sig vid.

Under de kommande åren blev det en del utlandsresor även till andra marknader, främst naturligtvis i Europa, för att försöka få avsättning för H-bordet. Det fanns ännu några andra exportprodukter från äldre tider på Kifas program, t.ex. respiratorer, spirometrar, ryggmallar, öronproppar, special-instrument inom kirurgien osv., men allt detta kom så småningom att avskrivas - det blev helt enkelt för dyrt att handskas med såsom exportartiklar. Det var för mig en skakande upplevelse att inse, att den inom och mellan handelsblocken EEC och EFTA skapade byråkratien och ökande pappersfloden redan i sig var ett handelshinder, en förlamande hand som med sin iskylla dödade möjligheterna för många produkter. Jag menar inte sådana stapelvaror som redan var etablerade och gick i större serier, utan små nyttiga produkter med en begränsad avnämarskrets. Mycket av talet om handelns frihet har därför för mig fått en ihålig klang - bandhunden har också sin frihet, men den begränsas av kedjans längd.

Föret var trögt i portgången i slutet av sextiotalet för vårt H-bord. Visserligen skördade vi lagrar på hemmamarknaden, och rev till oss en fullständig dominans här hemma. På hösten 1968 invigdes bl.a. Lunds lasarets nybyggnad med en imponerande andel Elema-leveranser; sålunda blev H-bordsinstallationen där världens största i sitt slag, bara för att nämna ett exempel. Men på utlandsmarknaderna gick det långsammare. I Storbritannien t.ex. skrev vår representant att efter fruktlösa introduktionsförsök så hade man beslutat sig för att lägga av produkten. Två månader senare kom han med sin första order som senare kom att följas av allt flera under åren. Han hade helt enkelt glömt att man måste ge sig

tid att införa en ny produkt. I Frankrike kom bara strö-order in, likaså i Italien. Däremot gick det som smort i Holland, som i många avseenden liknar Skandinavien som marknad betraktat, och Danmark var som vanligt glädjeämnet nummer ett - vår export av operationsbord dit har traditionellt varit god, främst beroende på kunskaperna och envisheten hos direktör E. Adler-Jørgensen hos firman Simon-sen & Weels, vår representant. I Schweiz hade man hos Siemens-Albis en liknande, febrilt verksam specialist i Herr Heinz Bugmann, och han försummade inte att ta ett fast grepp om marknaden. Denne Bugmann var i många avseenden en föregångare för senare tiders operationsrumsspecialister, hans sakkunskap omfattade all utrustning för en kirurgisk klinik inkluderande även röntgen, vilket var en enastående bravad eftersom "storebror" röntgendivisionen under åren givit oss det intrycket att mänskligheten kunde betraktas såsom uppdelad i två intelligensskikt: det som begrep röntgen och det som inte gjorde det. Vid röntgenbildförstärkarnas entré på marknaden fick sig kanske denna teori en liten knäck, då det visade sig att inom åtminstone ett av användningsområdena, nämligen osteosynteser, var det viktigare att känna till bästa sättet att ställa upp och ställa in apparaturen, än att veta på vilka "kranar" man skulle vrida för att få herr professor Röntgens strålar att framträda i sin bästa dager. Det är f.n. min personliga tro att man skulle ha lyckats betydligt bättre inom området operations-röntgen, om man överlätit både utvecklings- och marknadsföringsansvar för detta viktiga gebiet till grupper som jobbar med operationssalen som totalkoncept inom Siemens' försäljningsorganisation.

På Sovjet hade vi under tiden fått några order, som emellertid visade sig vara jobbiga eftersom vi inte hade någon representant där, utan måste både förbereda för och installera varje enstaka bord vi sålde. I Spanien hade vi ingen framgång alls med vår dåvarande representant, medan den konkurrent som under tiden dykt upp på arenan, en firma Tyskland, hade bättre tur. Värst bekymmer beredde oss dock Västtyskland där vår konkurrent hade ett mäktigt grepp om själarna, även hos Siemens. Vi fick slutligen till stånd ett avtal med ett

svenskt företags dotterbolag i Hamburg, men man kan inte säga att vi haft anledning rosa den marknaden.

Det fanns dock några få hörn, utöver USA om man nu får lov att kalla en så stor marknad ett "hörn", där vi börjat nöta in oss. Sydafrika var ett sådant exempel, och Israel ett annat. 1970 fick jag tillfälle till en verklig långresa, som startade i Israel med anledning av en internationell kongress "SICOT" med utställning av H-bordet, och besök på israeliska sjukhus. Detta var en ny värld för mig även om dess kultur var gammal. Sent skall jag glömma kontrasten mellan den moderna israelitiska staten och detta gamla land med dess historiska platser och underbara landskapsscenerier, skillnaden mellan en modern och efter sexdagarkriget segerviss krigsmakt, och gamla utslitna sjukhus utan varje tecken på den standard, som vi bortskämda svenskar betraktar som minimum. Konkret handlade det för mig om att försöka göra någonting för att få projektet "Kaplan Hospital" i Rehovot (= ung. "Korsvägen") för H-bordet. Vi hade att göra med en överläkare som var en hårdknäckt nöt och jag måste säga att efter mitt besök så var jag säker på att förlora till fransmännen, som av och till haft god press i Israel, framförallt låga priser. Först efteråt fick vi reda på att vi vunnit och fått ordern - en verklig Pyrrhus-seger skulle det senare visa sig när vi efter oändliga förvecklingar ställt allt tillrätta. Men sådant kan man aldrig veta på förhand, och på Kifa gick vi alltid ut ifrån att ordern var det väsentliga. Först senare kom jag att höra en sedelärande historia som låter ungefär så här: "En gammal lärd man behövde för en resa genom öknen en åsna, och därför gick han till basaren för att höra sig för om priserna. En tillfrågad åsna sade att hon var villig göra resan för en skäppa dadlar och tre buntar hö, en annan var beredd ställa upp för en skäppa dadlar och en bunt hö. Slutligen sade en speciellt långörad åsna att hon var villig göra resan tillsammans med den vise mannen för endast en bunt hö. Den vise mannen utbrast: "Du är en skam för din ras, sannerligen säger jag dig att ingen kan göra en sådan resa för så liten ersättning, ännu mindre förtjäna någonting därav". Åsnan svarade med huvudet sänkt av skam: "Men jag ville så gärna ha ordern".

Från Israel fortsatte jag via Bangkok, där jag beklagligtvis hade bara tre förmiddagstimmar till förfogande och följaktligen ingen chans att bese denna stads underbara tempel, vidare till Australien, där jag spenderade fyra dagar tillsammans med våra representanter. Den verkliga upplevelsen blev en resa till staden Perth på Australiens västsida, där vi genomförde en ståtlig presentation med film och allt. Affärsläget såg lovande ut, men framförallt var stadens läge bedårande. Detta var på södra halvklotets våralltså vår höst, vilket aldrig upphört att förundra mig - och jag skall sent glömma det indigoblå vattnet i floden och den milsvida utsikten från bergssluttningarna ut till Perth's hamnstad Freemantle. Samma färger hade jag upplevt på målningar i Ostindiska Kompaniets samlingar i Göteborg, men aldrig trott vara verkliga. I mitt inre kom jag underfund om att om det fanns någon plats efter mitt kära Bohuslän där livet vore värt att leva, så skulle det vara Perth.

Jag fortsatte efter denna uppfriskande upplevelse till New Zealand, där jag var väntad av vår representant enligt skriftlig bekräftelse. Det visade sig att på söndag middag tog man inte så högtidligt på sådana saker i Wellington - man tog förresten ingenting annat så särskilt högtidligt heller - och det tog mig viss tid att få tag på Mr. Peter T. för att försöka lägga upp ritningar för de närmaste dagarna. Han anträffades så småningom på en biljardsalong tillsammans med ett antal likasinnade, och jag invigdes omedelbart i den ädla biljardsporten, ett hittills dunkelt kapitel i min utbildning. Några av de deltagande spelarna var av typen beslutsfattare inom sjukvårdsväsendet, och jag hade alltså hamnat rätt - nu gällde det bara att förlora till rätta personer. Detta visade sig inte vara allt för svårt, jag förlorade till alla, och hade alltså att bjuda på drinkar över lag. Kvällen blev något sen vill jag minnas, men icke förty var vi på plats på måndag morgon, Peter och jag, på ett community hospital. Vi träffade en verklig skräcködlas till översköterska, men efter en stund mjuknade hon då hon kom att omnämna att hon varit i Sverige sommaren före, och det visade sig att vi hade en del gemensamma

.../...

bekanta inom sjuksköterskeskrået. Det är förresten en god lärdom jag dragit under åren att alltid lyssna noga på om folk besökt Skandinavien - har man tur är det alltid något namn som man kan haka på och säga att man inte hade en aning om att vederbörande träffat en av ens bästa vänner Nog av, skräcködlan blev intresserad och jag passade på att säga till Peter att om han var villig köpa en H-bordsfot och ställa upp den som prov på sjukhuset så var jag beredd att låna ut ett patientläge och en rullvagn på 12 månader. Sköterskan blev ännu mer intresserad och vi gjorde en halv överenskommelse på stående fot. Väl nere på gatan igen så sade Peter: "I tell you, this was a nasty trick!" Jag medgav detta utan att rodna - han kunde ju inte gärna känna oss från Elema. Nu blev det aldrig någonting av detta försök i Wellington, men man måste ju alltid försöka, ibland går det.

Ett par gånger har jag haft tillfälle att besöka Moskva, sista gången beroende på kontakter med en professor S. som utvecklat en ny osteosyntesmetod, alltså utbyte av höftleden. Första gången jag såg hans stål-led sade jag mig själv att detta kan ju omöjligt fungera, senare ändrade jag uppfattning även om utförandet på hans protes lämnade åtskilligt övrigt att önska. Vad som fascinerade mig var att professorn hade en så stark tilltro till uppfinningen och att han betraktade hittillsvarande metoder som mer eller mindre utagerade, i och med att hans produkt tillkommit. Han företedde alltså inga olikheter i detta avseende gentemot sina västerländska kollegor, vilket man kanske inte heller bort vänta sig. Vi gjorde ett avtal, och fick igång en liten beskedlig försäljning av hans protes i Sverige, men tyvärr inte i sådan omfattning att man med denna försäljning som utgångspunkt kunde uppamma en större försäljning av H-bord till Sovjet, vilket var grundtanken bakom arrangemanget. Staden Moskva förtjuste mig genom sin skönhet och befolkningens vänlighet, som stod i bjärt kontrast till bryska behandlingen vid ankomstkontrollen på flygplatsen. Röda torgets enorma storlek, den andlösa sköneten hos St. Vassilij-basilikan och Kremls röda murar, alltsammans var fest

för ögat.

Under 1972 fick jag hjälp i mitt arbete genom att en Kifa-kollega från Malmö kom upp till Solna, och tog över marknadsföring och försäljning i Sverige, och jag kunde nu alltså ägna mig mera odelat åt exportdelen av verksamheten.

- Är det alltså vad Ni kommit att syssla med sedan dess?
- Ja, det kan man säga även om verksamheten kom att få en annorlunda inriktning så småningom. Men innan jag berättar om det, så inträffade en verkligt stor händelse för oss alla på Elema: vi flyttade in i vårt nya hus, Stenhöga, som vi använt så mycken tid och så mycken omsorg för att planera under åren före. Stugan hade så småningom blivit oss trång på Industrivägen-Banvaktsvägen - dessutom stäckades våra utbyggnadsplaner där av en ny stadsplan. Jag förbigår emellertid raskt denna del av historien eftersom den är så väl dokumenterad, bl.a. i form av fem nummer av "Stenhöga-Nytt" som gavs ut under byggnadstiden. Vare nog sagt att den miljö och rymlighet vi möttes av när vi i april 1972 flyttade över, för många av oss var överväldigande. När jag påminner mig vilken följetong de uruselt fungerande kaffeautomaterna på Industrivägen utgjorde i både företagsnämnd och andra instanser, så skulle jag vilja säga att våra nuvarande väl fungerande kaffemaskiner utgör en icke oväsentlig del av standardhöjningen på Stenhöga. Jag menar att sådana små detaljer är symptomatiska för helheten. Men såsom människor glömmer vi lätt det förgångna och vi hittar vanligen snabbt något nytt att klaga på. Flyttningen var enligt en mycket tillförlitlig källa den största i Stockholms-området det året, men den genomfördes som en välplanerad militäroperation och utan alltför stora störningar av verksamheten. Affärs-mässigt befann vi oss i en dalsänka, ehuru kanske på väg uppåt, och vi hade nog viss tur med tidsplaneringen, även med byggkostnaderna, eftersom vi råkade komma ut med upphandlingen i en lågkonjunktur för byggnadsindustrien och följaktligen kunde få vårt hus förhållandevis billigt byggt.

.../...

Men som så ofta här i livet så får man rasera någonting annat när man bygger upp någonting nytt. På sensvåren 1972 stod det klart att vi skulle få svårigheter att driva verksamheten på "Kifa Rehab Center" på Karlavägen på ett lönsamt sätt, och dessutom skulle det bli nödvändigt att göra någonting åt personalsituationen där, eftersom två av våra gamla, duktiga medarbetare kommit upp i pensionsåldern. Beslutet att lägga ner var svårt, eftersom Kifa så länge haft denna typ av direktkontakt med allmänheten och många produkter var så välkända, men det fanns inte mycket annat att göra. Vi lyckades omplacera resten av vår personal på ett någorlunda vettigt sätt, och våra två trotjänare gick i pension. Det tog oss dock hela hösten att avveckla, och först vid juletid 1972 kunde vi låsa igen dörren efter oss. Under tiden hade emellertid Östermalm utsatts för en trafiksanering som dämde upp trafiken så till den milda grad, att det efteråt stod klart att vidare verksamhet med butik på Karlavägen skulle blivit direkt omöjlig. Det skulle varit mycket roligt för mig själv om jag kunnat inlemma denna nedläggningsåtgärd under rubriken "framsynthet", men dess värre var det nog inget annat än en god portion tur.

På våren 1973 kom nästa stora förändring in i mitt arbetsliv. En av mina kollegor som var chef för den elektro-medicinska exportavdelning - f.ö. samme man som jag sammanstrålat med i slutet på femtiotalet på Nordenskiöldsgatan i Göteborg då han var chef för ödontalavdelningen - ville flytta tillbaka till sina tyska hemtrakter, och docent Rudewald erbjöd mig hans jobb. Jag har sällan känt mig så liten - det hade ju förgått mer än tjugo år sedan jag sist haft närmare kontakt med elektromedicinen, men jag hade i alla fall förstått och insett att här hade en rasande tekniskt utveckling skett, och mina möjligheter att hoppa på detta framrusande tåg med hatten i behåll, så att säga, var nog ganska minimala. Dr. Rudewald tröstade mig med att det fanns gott om teknisk sakkunskap hos mina blivande medarbetare, så det skulle nog klara sig. Jag kunde inte länge stå emot, frestelsen att få prova på något annat blev alltför stark. Kollegan och jag kom alltså att arbeta parallellt

.../...

under några månader, varefter jag tog över i augusti 1973.

- Är det alltså vad Ni håller på med nu, elektromedicinsk export?
- Ja, det är det.
- För första gången ett kort svar. Men vad har denna förändring inneburit för Er personligen?
- Först och främst samarbete med många nya personer, både egna medarbetare och andra inom vårt eget hus, för det andra bekantskap med en helt ny produktflora med underbara möjligheter för framtiden och dessutom en mängd nya kontakter, både hos moderföretaget i Erlangen och på de olika marknaderna världen över. Vidare har förändringen medfört en hel del organisatoriskt arbete, eftersom jag snart fann det fördelaktigt att inlemma Kifas tidigare export under den nya avdelningen elektromedicin. Slutligen har dessa senaste år skaffat mig möjligheter till att resa en hel del mera, vara med om stora utställningar i samband med kongresser, lära mig tala främmande språk på ett annat sätt än tidigare samt givit mig en djupare insikt i företagsekonomi. Min familj har väl inte alltid varit så odelat förtjust över mina många resor, men i stort sett funnit sig i det oundvikliga. Våra äldsta söner har f.ö. flyttat hemifrån sedan ett par år, den äldste, som färdig fil.mag. med en påbyggnad av civilingenjör, den näst yngste som blev färdig med sin jur.kand. 1975, och ingen av dem märker så mycket när jag är borta.

Några hålltider kan jag kanske nämna i avseende på resor: i september 1974 var jag med på internationella kardiologmötet i Buenos Aires där Siemens hade en imponerande utställning och där vi f.ö. höll på att frysa ihjäl i ett verkligt draghåll till utställningshall. Vi räddades till livet genom det förhållandet att Siemens, framsynt nog, hade en liten bar inkluderad i utställningsståndet, där livgivande drycker kunde inmundigas när läget blev kritiskt.

.../...

Till våra utländska vänner utlärde vi vid detta tillfälle konsten att slå en åkarbrasa, dock hade vi vissa besvärigheter med översättning av uttrycket till spanska. En annan resa detta år förtjänar också att nämnas, även om den inte var min: vi skickade vår yngste son som då var tretton år på en dryg månads vistelse hos vänner i St. Louis, U.S.A. Han upplevde en kolossal massa saker under denna korta tid, bl.a. ett tropiskt regn och McDonalds hamburgare. När han återvände till den svenska jorden och jag hämtade honom på Torslanda utanför Göteborg så hade han vissa svårigheter att komma ihåg svenska ord och uttryck - han envisades t.ex. med att kalla bondgårdarna vi for förbi för "farm". Jag gladdes i min själ, eftersom jag utgick från att denna språkliga assimilering var det arvegods han fått från sin far, och som hans mor under åren kallat "apinstinkt", d.v.s. en inlevelse i ett annat språk. Uppriktigt sagt så har jag aldrig kunnat ens le åt återvändande svenskars problem med det ursprungliga språket, långt mindre kunnat se någon sorts snobberi i att man så intensivt levtt sig in i ett annat språk.

En annan premiär-resa blev av utomordentligt stor betydelse för mig själv, nämligen ett besök i Tokio i december samma år. Den gjordes tillsammans med en av mina kollegor från Erlangen, och vår uppgift var att undersöka den s.k. fältorganisationen hos det företag som representerade vårt gemensamma elektromedicinska program. Vi besökte gemensamt fyra eller fem filialkontor, där vi anställde intervjuer om verksamheten, analyserade marknadens storlek och inriktning samt tittade närmare på prisbildnings- och konkurrensstruktur m.m. Vi fullkomligt puttrade av frågor, och verkade säkerligen utomordentligt bisarra på våra snedögda små vänner. Mentalt skilde oss inte bara åtskilliga hundra mil utan också seklers skilda kulturer och betraktelsesätt, och det var inte mycket att göra åt den saken. Det visade sig rent allmänt sett vara ett gott grepp att inför varje utfrågning starta med att konstatera denna skillnad, att

.../...

säga att här är jag och ni får försöka acceptera mig, tokig utlänning, sådan jag är, och att börja med att berätta en rolig historia. Få saker går hem så lätt hos alla folk som en enkel lustighet, och härvidlag utgör japaner ingen skillnad. Faktum är att man skrattade sig nästan fördärvad åt de allra enklaste små "jokes" - först en gång av artighet, därefter en gång till - och då mycket hjärtligare - när någon förklarat vari det roliga låg. Vi fick reda på en massa nyttiga fakta, och stärktes i vår tro att vi hade att göra med en effektiv och slagkraftig organisation, visserligen smula vildvuxen med sina 19-20 mer eller mindre fristående "selling companies", men ändå med en stil som jag tyckte mig känna igen från mina första Kifa-år. Vi blev mycket gästfritt omhändertagna av våra japanska värdar, och med stor stolthet förevisade man för oss på den knappt tillmätta fritiden sina kulturhistoriska tillgångar i exempelvis Kyoto, där förutom de underbara templen den s.k. Ryoan-ji-trädgården lämnade oss, västerländska barbarer, stumma inför skönheten och enkelheten hos en urgammal kultur. När jag på senare år blivit i tillfälle läsa James Clavell's roman "Shogun" (på inrådan av vår boksynte och historieintresserade företagsledare) så har jag i andanom kunnat befolka dessa platser jag sett med ett medeltida myller av soldatesk, bönder, samurajer och munkar, och plötsligt har berättelsen fått ett annat liv och en annan grund för förståelse.

Ja, det är många resor jag gjort, och förhoppningsvis också lärt av, inte bara för mitt yrke utan en liten smula också för den inre människan. Jag är naturligtvis inte säker på att detta senare givit något utbyte för mitt företag - jag kan bara tacka för att denna möjlighet givits mig.

- Ni anser alltså resor vara nyttiga?
- Ja, i högsta grad. Man kan kanske inte alltid direkt se en nytta (även om man alltid borde bemöda sig om att, rent affärsmässigt sett, få resan betald genom en lämplig order), men indirekt är det oerhört viktigt att hålla en personlig kontakt med sina kunder. Den stora revolutionen i vår tid -

.../...

att ha möjligheten att resa och, med några få undantag, kunna betrakta vårt klot som fritt tillgängligt - borde rimligen medföra en bättre förståelse för gemensamma problem och främja handeln. Såsom särskilt viktigt och samtidigt också betydligt enklare, borde man kunna se detta inom en familj som Siemens - överallt träffar man vänner med en likartad syn på teknik och kommercialitet. Vi t.o.m. räknar i samma valuta - tyska mark.

- Vad skulle Ni vilja tillönska den kommande generationen?
- Att ta chansen som vi aldrig fick i min ungdom: att resa ut och se världen innan det är för sent, att lära av andra folk och att ta ett jobb i ett annat land för längre eller kortare tid. Siemens har i alla tider varit främjare av "job rotation" och så vitt jag kan förstå finns det inte några begränsningar för oss svenskar. Dessutom lär vi oss kanske att vår "storsvenska" inställning mår väl av en liten avslipning då och då, vi lär oss att ta hänsyn till och lärdom av andra.
- Har Ni någon speciell önskan för egen del?
- Nej, jag har allt jag behöver.
- Slutligen: har Ni någon speciell önskan för företaget ?
- Utöver den helt naturliga önskan att företaget skall fortleva och blomstra, inte bara för att det skall kunna betala min pension i sinom tid utan också för att jag med stolthet skall kunna läsa i tidningarna om mitt företags framgångar på den medicin-tekniska värdjobanan, så önskar jag att vi någon gång kunde få ett "hakvarium".
- Ett "hakvarium", vad i all sin dar är det?
- Det är lika med en plats för sådant som man vill slänga bort. Om man någonstans, t.ex. i en röd liten lada i Täby, kunde få inhysa utgången och skrotad material, handlingar, reservdelar, ritningar och liknande - någon sort hållplats före avstjälningsplatsen, där man hade en sista chans att rädda sådant som inte längre förvaltas över lagerkort, datalistor, personalavdelning o.dyl. så skulle jag - tro mina ord - kunna

garantera att vi kunde spara tusenlappar årligen. Ingen dyr apparat utan en mycket enkel förvaltning som skulle innebära att varje gång man går dit för att ta ut något

- Det här sista förefaller faktiskt litet väl originellt. Önskar Ni att vi stryker det från bandupptagningen?
- Nej.