Sören Arlbring

En intervju av Gustav Sjöblom

7 oktober 2008

Intervju 119

Från matematikmaskin till IT

Denna intervju har genomförts inom ramen för projektet Från matematikmaskin till IT som är ett samarbete mellan Avdelningen för teknik- och vetenskapshistoria vid KTH, Dataföreningen i Sverige och Tekniska museet finansierat av Riksbankens Jubileumsfond, Stiftelsen Marcus & Amalia Wallenbergs minnesfond samt Sven Tyréns stiftelse. Originalinspelning och transkript finns tillgängliga på Tekniska museet i Stockholm. Intervjun bör refereras på följande sätt:

Sören Arlbring, intervju från 2008 av Gustav Sjöblom, Teknik och samhälle, Chalmers tekniska högskola.

Nyckelord: Bascet Infolink, grossistverksamhet, handel, järnhandel, Informationsgrossisten, Luna, realtidssystem

Abstract

Sören Arlbring, head of computing at the hardware and machinery wholesaler dealer Luna, was born in 1946 and graduated from upper secondary education in 1966. Not knowing what to do next, Arlbring was coaxed by an employee of an employment agency into signing up for a one-year course in electronic data processing in Stockholm. The course finished with an internship at SKF in Göteborg, where Arlbring remained as a programmer after finishing the internship. Desiring to return to his native Alingsås, Arlbring probed with Lindahl & Nermark (later Luna), Sweden's leading wholesale hardware and machinery dealer. When the firm acquired its first computer in 1968 Arlbring was hired as the firm's first programmer. Following the departure of the former head of computing at Luna six months later, Arlbring assumed that position where he remained there until 1985. Led by the dynamic vice President Stig Lindahl, Luna soon embarked on an ambitious effort to computerise not only its own routines but those of the entire supply chain. The internal routines for ordering, stock bookkeeping, purchasing and accounting were computerized and improved in rapid succession, improving substantially Luna's control of the supply chain. From 1973 monitors were introduced on a large scale. From 1977–78 Luna's customers, the retailers were included in Luna's real time ordering and inventory system through terminals and fixed line connections. In 1985 Arlbring, fed up with the infighting between Luna and Järnia (the retail chain which owned half of Luna since 1972), left together with three co-workers and set up the firm Informationsgrossisten which served as a neutral data exchange in the same industry. Informationsgrossisten became Bascet Infolink in 1987 and was acquired by a subsidiary of the Swedish Post Office in 1993.

Informant: Sören Arlbring
Intervjuare: Gustav Sjöblom
Tid: 7 oktober 2008
Plats: Sören Arlbrings hem i Alingsås

Gustav Sjöblom: Idag är det den 7 oktober 2008. Jag heter Gustav Sjöblom och är forskningssekreterare för området Handel i projektet ”Från matematikmaskin till IT”. Jag sitter hemma hos Sören Arlbring i Alingsås för att göra en intervju om Sörens erfarenheter av datorer och dataanvändning, främst inom Luna som var en järnhandels- och maskinvarugrossist, kan man väl säga?

Sören Arlbring: Ja, en grossist inom järn- och maskinfackhandeln.

Gustav Sjöblom: Innan vi kommer dit skall vi börja med lite biografi och du är född den 15 november 1946.

Sören Arlbring: Ja.

Gustav Sjöblom: Var växte du upp någonstans?

Sören Arlbring: Jag är född i Alingsås och uppvuxen i ett väldigt enkelt hem.

Gustav Sjöblom: Vad gjorde dina föräldrar?

Sören Arlbring: Min pappa jobbade som tillskärare på en konfektionsfabrik och min mamma var sömmerska på samma konfektionsfabrik. Den fabriken stängde väl 1960 i samband med att textilkrisen eller konfektionskrisen var i Sverige och sedan jobbade de på en annan fabrik tills de blev pensionerade.

Gustav Sjöblom: Hur var uppväxten i övrigt?

Sören Arlbring: Jag minns den som väldigt trevlig och fin och jag var redan som väldigt liten väldigt idrottsintresserad och höll på med mycket. Det började med fotboll och bandy och ishockey och min pappa var min största supporter. Var det inte några åskådare på matcherna så var han där i varje fall och tittade.

Gustav Sjöblom: Vilka idrotter var det som gällde?

Sören Arlbring: Det var fotboll, ishockey och bandy som var de sporterna jag var intresserad av.

Gustav Sjöblom: Blev det på elitnivå också?

Sören Arlbring: Nej, utan jag kan säga att det var på Alingsåsnivå, elit i Alingsås, så jag spelade fotboll i vad som motsvarar dagens division två och ishockey också i motsvarande dagens division två.

Gustav Sjöblom: I vilken typ av område växte du upp?

Sören Arlbring: Det var ett äldre villaområde i Alingsås. Vi hade inget eget hus på något sätt utan vi bodde i en hyresfastighet i ett villaområde som heter Kullingsberg i Alingsås.

Gustav Sjöblom: Hade du syskon också?

Sören Arlbring: Ja, en äldre bror som är fem år äldre än mig.

Gustav Sjöblom: Var gick du i skolan någonstans?

Sören Arlbring: Det är Alingsås. Jag gick i en skola som hette Kullingsbergsskolan och en annan jag gick i hette Centralskolan och då talade man alltså om folkskolan. Sedan började jag på realskolan i Alingsås. Det var mycket tack vare att jag hade en kamrat inom fotbollen vars föräldrar hade sagt till honom att han skulle söka in på realskolan och då gjorde jag det också. Annars hade jag säkert aldrig gjort det.

Gustav Sjöblom: Hur var det med studietraditioner i din familj?

Sören Arlbring: Det fanns överhuvudtaget inte, det var ingen som hade studerat. Jag tror att min mamma växte upp på landet utanför något ställe som hette Norra Vånga utanför Skara. Vad jag förstod så var väl hon väldigt duktig i skolan och prästen i byn betalade för någon utbildning åt henne i Henån på Orust. Jag vet inte vad det var för sorts utbildning, det blev aldrig något utav det. Annars finns det inga sådär studietraditioner inom familjen. Min bror började studera senare, när jag nästan var färdig och han hade jobbat i några år.

Gustav Sjöblom: På vilket sätt blev du inspirerad av den här kamraten?

Sören Arlbring: Nja, det var ju bara för att vi umgicks väldigt mycket då i fotboll och på dagtid i skolan och jag ville kunna fortsätta med det. Det var inte något annat skäl än att vi hade skoj ihop.

Gustav Sjöblom: Hur var det när du väl kom till realskolan?

Sören Arlbring: Det var väl inget speciellt med det, det var bara att fortsätta som vanligt. Det var inga problem med det, eller hände inget speciellt med det, tyckte man. Realen på den tiden motsvarade ju grundskolan. På den tiden var folkskolan sjuårig.

Gustav Sjöblom: Sedan efter det fortsatte du ännu längre och gick på gymnasiet?

Sören Arlbring: På gymnasiet, ja.

Gustav Sjöblom: Hur kom det sig?

Sören Arlbring: Nja … Då tyckte jag nog själv att det var naturligt att jag skulle fortsätta på gymnasiet, men inte med någon speciell inriktning utan linje valde jag med tanke på kompisar. Det började med reallinjen, men till slut hamnade mina bästa kompisar på ekonomisk linje och efter fjorton dagar bytte jag dit. På ekonomisk linje gick jag i två år i Alingsås och det tredje året på Otterhällskolan i Göteborg, för det fanns inte treårig ekonomisk i Alingsås. Så tog jag mig till Göteborg varje dag ifrån Alingsås. Vi var tre killar, tre kompisar, klasskamrater och vi köpte en bil för att kunna åka fram och tillbaka till Göteborg. Vi köpte en gammal Opel Olympia. Det var en som ville sälja den till oss och vi bjöd 250 kronor, men han ville ha 260. Till slut så tackade vi ja till 260, det innebar

3,33 extra per man. Med den åkte vi med varje dag till och från Göteborg, en Opel Olympia.

Gustav Sjöblom: Var gjorde du värnplikt?

Sören Arlbring: Jag har inte gjort någon värnplikt. Jag ville absolut inte göra 15 månader som man gjorde på den tiden. Det var vanligt om man studerade på gymnasium att man fick göra en sådan här officersutbildning och det ville jag absolut inte göra, så jag gjorde inte mitt bästa på uttagningarna. Man kan säga att jag lyckades lite för bra vid den här mönstringen, så det slutade med att jag fick frisedel. Det var väl, tror jag, framförallt att jag inte ville erkänna att jag idrottade på något sätt, men ändå hade jag något konstigt hjärtljud då. Jag hade ju en väldigt vältränad hjärtmuskel, så det stämde inte med att jag aldrig idrottade och aldrig motionerade, så jag var på lasarettet och de konstaterade där att det var något ”fel” med hjärtmuskeln eller att något inte stämde. Läkaren kände mig, så han sa: ”Vet du vad du gör nu egentligen?” Jag kunde liksom inte backa då, för jag hade gått så långt att jag var tvungen att fullfölja. Men det slutade med att jag fick frisedel.

Gustav Sjöblom: Vad kunde ha blivit konsekvenserna av att inte göra värnplikten?

Sören Arlbring: Nja, det vet jag inte. Jag funderade aldrig på det.

Gustav Sjöblom: Vad var det för skäl som gjorde att du inte ville göra den?

Sören Arlbring: Jag ville inte göra 15 månader och det var väldigt stor risk för att jag skulle åka på att göra 15 månaders värnplikt. Det normala var tio, men folk som gick på gymnasiet fick ofta göra 15 månader och speciellt om man var vältränad. Det ville jag inte.

Gustav Sjöblom: Men det berodde inte på ideologi eller motvillighet mot militärorganisationen som sådan?

Sören Arlbring: Nej. Inga politiska värderingar, inga alls religiösa värderingar, ingenting alls. Det var bara att jag inte ville göra 15 månader och då gick jag bara lite för hårt fram så att det slutade med att jag fick frisedel.

Gustav Sjöblom: Då tog du gymnasieexamen 1966 i Göteborg, blev det väl då?

Sören Arlbring: Ja. Just det.

Gustav Sjöblom: Hur såg du på framtiden då?

Sören Arlbring: Jag var väldigt vilsen. Jag visste inte alls vad jag ville. Min bästa kompis gick på universitetet och när jag var färdig läste han nationalekonomi som en del av någon utbildning han gick på. Det gjorde att jag också skrev in mig där bara för att ha något att göra och man fick om inte annat studielån och hyra, men jag var ju aldrig där på några föreläsningar. Då satt jag på ett café i Alingsås och träffade en annan kompis som också inte visste vad han ville. Han hade varit på en kurs med Arbetsförmedlingen i Bohuslän en vecka och hade haft jätteskoj, det var fest hela tiden. Då tänkte jag att det låter ju bra, så jag gick till arbetsförmedlingen och försökte få komma på en sådan där kurs som han hade varit på, men det tyckte inte han som var där var så bra när han tittade i mina betyg

och såg att jag hade väldigt bra betyg i matematik, så han tyckte jag skulle läsa ADB, som det hette. Han jobbade hårt på detta. Jag ville egentligen inte, men jag tyckte inte jag kunde säga nej för han lade ned så mycket jobb på det och ordnade så mycket, så jag accepterade att gå den här ADB-utbildningen. Det var en bristyrkesutbilning på TBV i Stockholm.

Gustav Sjöblom: Hade du hört talas om ADB tidigare?

Sören Arlbring: Nej, knappt inte. I början var det väldigt abstrakt för mig och jag hade svårt för det där med programmering. En dag så kom det bara. Då förstod jag vad det handlade om och då var det inga problem, men det tog tid. Det var väldigt abstrakt för mig.

Gustav Sjöblom: Höll ni på någonting med kontorsmaskiner eller något som liknade ADB på gymnasiet?

Sören Arlbring: Nej, absolut inte. Skrivmaskin var väl det närmaste.

Gustav Sjöblom: Du flyttade alltså till Stockholm för att gå den här ADB-kursen då? Hur var undervisningen?

Sören Arlbring: Det är svårt att betygsätta den undervisningen, för till att börja med tyckte jag att det var väldigt svårt. Jag tyckte att det var väldigt abstrakt, jag förstod inte riktigt vad. Men den dagen jag förstod hur saker och ting hängde ihop – det kom väldigt plötsligt – så var det nog ganska bra. Man skulle ju lära sig att programmera och systemera på kursen, men jag tycker inte jag kunde programmera när jag var färdig där. Sista delen på utbildningen var praktik på SKF i Göteborg och då lärde jag mig att programmera.

Gustav Sjöblom: Minns du vad det var för lärare på den här utbildningen?

Sören Arlbring: Jag kommer ihåg en. Han var från Göteborg, från Mölndal, ICL, Sjögren, eller jag kommer inte ihåg namnet. Iversen var rektor för det hela, en stockholmare. Henrik Iversen tror jag han hette. Sedan när jag var på SKF och verkligen lärde mig att programmera hade jag några rumskamrater där som lärde mig en hel del. Den som framför allt betydde en del för mig då var en som hette Sievert Larsson, och jag kom också i kontakt med en som idag heter Akelius – Roger Karlsson hette han på den tiden. En av hans kompanjoner numera är Sievert Larsson och han var den som lärde mig väldigt mycket om programmering på SKF.

Gustav Sjöblom: Jag är kvar lite i Stockholm. Minns du vilken kurslitteratur ni använde?

Sören Arlbring: Nej, inte en aning.

Gustav Sjöblom: Hur var det socialt? Vad var det för folk som gick kursen?

Sören Arlbring: Det var från hela landet. Jag var nog bland de yngre. Det fanns någon som var äldre och hade varit personalchef på något stort företag i Nyköping som hade lagts ned, tror jag. Fanns det något inom livsmedel där? Nej, jag kommer inte ihåg vad företaget hette. De flesta var lite äldre än mig och kom från hela landet, Haparanda, Sundsvall, Jönköping, ja, överallt. Vi var väl en tjugofem personer.

Gustav Sjöblom: Umgicks ni mycket socialt?

Sören Arlbring: Ja, det gjorde vi faktiskt. Vi umgicks en hel del socialt och hade diverse arrangemang.

Gustav Sjöblom: Är det några du har stött på i livet senare?

Sören Arlbring: Nej, tyvärr inte. Jag kanske har pratat med någon någon gång men det var nog ganska tätt efter, inte långt efteråt.

Gustav Sjöblom: Vad var det som gjorde att du hamnade just på SKF på praktiken?

Sören Arlbring: Det var ju här nedåt Alingsåstrakten. Jag spelade fotboll i Gerdsken då och vi hade en tränare som hette Nisse Bergham. Han hade spelat mycket i både ÖIS och IFK och var tränare i Alingsås. Han jobbade på en AR-avdelning på SKF och frågade datachefen Uno Ahlqvist om jag fick komma dit och praktisera.

Gustav Sjöblom: Så det var du själv som fixade praktikplats?

Sören Arlbring: Ja, det var jag själv som ordnade det.

Gustav Sjöblom: Hur blev du bemött på SKF?

Sören Arlbring: Det var väldigt bra skall jag säga. De hjälpte mig väldigt mycket och var väldigt vänliga. Jag har väldigt positiva minnen från den tiden. Mina rumskamrater – någon hette Wageborn och någon hette Öman – minns jag väldigt väl också.

Gustav Sjöblom: Rumskamrater? Gjorde de också praktik?

Sören Arlbring: Nej, de var programmerare på SKF.

Gustav Sjöblom: Var det programmering du sysslade med?

Sören Arlbring: Ja, ja, det var ju programmering som man fick syssla med där.

Gustav Sjöblom: Vilka rutiner jobbade du med?

Sören Arlbring: På SKF så var det väl … Nej, jag kommer inte ihåg, men jag tror inte jag blev inblandad i någon speciell rutin. Jag tror att jag blev ihopkopplad med Sievert Larsson. Han gjorde standardprogram som man plockade in i andra program som programmerarna anropade och jag fick hjälpa honom så jag var väldigt djupt inne i datorn och programmerade assembler. Vi gjorde program som sedan andra använde i sina program.

Gustav Sjöblom: Vilka språk hade ni hållit på med i Stockholm?

Sören Arlbring: Ja, det var ju COBOL, men det använde man aldrig när man kom ut sedan. På SKF var det Assembler och senare blev det COBOL. På Lunatiden var det Assembler och RPG.

Gustav Sjöblom: Så Assembler fick du lära dig ifrån scratch mer eller mindre på SKF?

Sören Arlbring: Ja och det var det jag mestadels använde när jag programmerade.

Gustav Sjöblom: Den här praktiken övergick i anställning på SKF också. Hur gick det till?

Sören Arlbring: Jag antar att de tyckte att jag var användbar och det bara fortsatte.

Gustav Sjöblom: Med den skillnaden att det började komma pengar i ett kuvert varje månad?

Sören Arlbring: Ja, precis. Det var enda skillnaden. Men efter det tror jag att jag kom in lite mer på administrativa rutiner. Jag har för mig om det inte var inom order och då kom det också in COBOL mer i bilden, så det lärde jag mig ganska bra på SKF också.

Gustav Sjöblom: Hur var databehandlingen organiserad på SKF?

Sören Arlbring: Där fanns en datacentral med operatörer och tekniker runt datorn. Sedan fanns det en koncernavdelning och sedan fanns det en avdelning för Göteborgsfabriken och jag var anställd på avdelningen för Göteborgsfabriken, medan Sievert Larsson var på koncernnivå då.

Gustav Sjöblom: Var det tre olika ADB-avdelningar egentligen?

Sören Arlbring: ADB-avdelningar? Ja, det kan man säga, det var tre ganska täta skott.

Gustav Sjöblom: Hur många var det?

Sören Arlbring: Jag vet inte. Jag kan tänka mig på Göteborgsavdelningen att det var tjugofem, trettio kanske. Sedan där nere på det som man kallade datacentralen satt säkert väldigt mycket folk, stanspersonal och så. Det var ju väldigt ineffektivt när man jobbade, emot hur det är idag. Man satt och skrev koden på blanketter och fick själv gå till stansen och sitta och stansa in koden. Ofta när man kom till stansen var det någon som satt där och så stod man där bakom och så kom det en till och ställde sig i kö för att komma fram till den här stansen och stod och väntade, bara för att få fram det på hålkort. Det var ju hålkort som man stansade in det i då. Sedan när man hade gjort de här programmen i hålkort så lade man bunten i en låda. Två gånger om dagen kom de från datacentralen och hämtade lådorna och kompilerade och så fick man tillbaka en lista och såg vad det var för fel. Det kanske var ett litet stansfel någonstans och då fick man vänta en halv dag minst, så det var ju sällan ett program gick igenom förrän efter ett par gånger, kanske det var en tre, fyra gånger så det tog alltså väldigt många dagar. Jag kommer inte ihåg exakt, men jag antar att man höll på med många program. Det gick inte att bara hålla på med ett program, för man skickade ned den här kortbunten till datacentralen och så kom den tillbaka lite senare och jag antar att det blev väldigt mycket väntetid och misstänker att man höll på med andra program under tiden. Men det var inte speciellt effektivt.

Gustav Sjöblom: Trivdes du bra?

Sören Arlbring: Ja, jag trivdes jättebra på SKF, det gjorde jag. Men av någon anledning ville jag ändå till Alingsås och det fanns inga datorer där då. Jag vet att jag ändå var på Lindahl & Nermark – som det hette på den tiden, nuvarande Luna – och pratade med

VD där som hette Gunnar Lindahl. Jag kunde prata med honom, för jag bodde i stort sett granne med honom där jag växte upp på Kullingsberg, så det var inga problem. Gunnar Lindahl var överhuvudtaget som en pappa för Luna och för hela Alingsås. Han var en väldigt, ja enormt fin människa som tog emot alla människor, vilka ärenden de än hade. Men om vi tar just det här ärendet, då jag undrade om de skulle skaffa datorer eller inte, så fick jag uppfattningen att det inte var så mycket planer. Men efter ett halvår ringde han i varje fall och sa att de hade köpt en dator och undrade om jag ville börja.

Gustav Sjöblom: När tog du första kontakten med honom? Var det under praktiken eller jobbade du redan på SKF?

Sören Arlbring: Ja, det var nog i början på 1968 när jag jobbade på SKF. Undrar om jag inte hade hört någonting om att de skulle skaffa dator? Det var inte rätt då, men det var nog ändå något på gång för ett halvår senare ringde han. Jag var inte anställd på SKF mer än åtta, tio månader förutom den här praktikperioden. Jag lärde mig väldigt mycket på SKF, om programmering alltså. Där lärde jag mig inte om hur ett företag fungerar och så vidare, men jag lärde mig väldigt mycket programmering.

Gustav Sjöblom: Kan du beskriva företaget Lindahl och Nermark och hur det såg ut 1968 vid tiden då du kom dit? Vem ägde det och vad hade man för verksamhet? Vilka var de viktiga kunderna?

Sören Arlbring: Ja. Luna eller Lindahl och Nermark som det hette på den tiden var ett rent familjeföretag. Det grundades 1917 av en som hette Nermark och en som hette Lindahl. De fanns inte i företaget när jag började, utan då var det Gunnar Lindahl som var en av grundarnas söner som var VD. Hans bror, Stig Lindahl, jobbade också i företaget och var väl vid den tiden inköpschef, tror jag. Jag tror att de hade två väldigt olika roller. Jag tror Gunnar Lindahl var en väldigt duktig företagsledare, men kanske inte lika visionär och inte så affärsinriktad som brodern Stig var. Men det var ändå Gunnar som var VD. Lunas roll vid den tidpunkten var att man var grossist. Man gjorde inköp väldigt mycket utomlands och på den tiden var det framförallt i Europa. Kina och det fanns ju inte, utan man köpte varor ifrån Tyskland. Man kan säga att Luna hade någon form utav sortimentsfunktion. Det var de som så att säga valde ut vilket sortiment som man tog hem till Sverige. Via återförsäljare levererade man till industrin. Man levererade ingenting från Luna till industrin utan det var hela tiden väldigt strikt vid den tidpunkten, att man jobbade via återförsäljare. Det som gjorde Luna speciellt tror jag var katalogen. Det fanns många företag som var stora under 50-talet och början 60-talet som var likvärdiga med Luna, men den ena efter den andra föll bort och Luna stod kvar som ledaren i sammanhanget. Jag tror att Lunas katalog har betytt väldigt mycket. Jag vet inte om du vet hur den ser ut? Den finns fortfarande kvar och den har varit som en bibel inom maskinfackhandeln, för oavsett vem man handlade ifrån så använde man Lunas katalog, så den var ett uppslagsverk och var väldigt central. Som sagt var, man importerade väldigt mycket verktyg och levererade och distribuerade via återförsäljare till slutförbrukare, som mestadels var industrikunder. De hade väldigt litet sortiment som vände sig till privatpersoner, utan det var till industrin. Det fanns återförsäljare inom olika organisationer vid den tidpunkten, det var någon som hette Ferro och någon som hette Järnia. Det var järnhandlare som samarbetade i de här formeringarna. Ferro och Järnia gick ihop och till slut fanns det bara något som hette Järnia. Förutom att jobba med de bästa Järniahandlarna gjorde Luna så att man byggde upp nya återförsäljare. Luna hjälpte väldigt många gånger mindre, industriorienterade återförsäljare att bli professionella, både med pengar och kunskaper.

Gustav Sjöblom: Men inget ägande?

Sören Arlbring: Nej, det var inget ägande, utan det var oftast förknippat med att de fick låna pengar från Luna och fick kunskaper och fick väldigt mycket stöd. Utanför den här Järniagrupperingen byggde Luna upp ett väldigt stort antal återförsäljare som då också blev väldigt Lunatrogna. De var väldigt Lunaorienterade och hade väldigt stor lojalitet till Luna.

Gustav Sjöblom: Hur var den geografiska spridningen för Lunas kunder?

Sören Arlbring: Lunas kunder var ju Sverige från Trelleborg eller Ystad till Kiruna. Många av de här som byggdes upp fanns i Norrland: Hudiksvall, Skellefteå, Örnsköldsvik. Med hjälp av Luna byggde de upp professionella maskinhandlare.

Gustav Sjöblom: Fanns det konkurrenter fortfarande eller hade Luna en väldigt dominerande ställning?

Sören Arlbring: Luna hade väl en väldigt dominerande ställning när det gällde det sortimentet: verktyg och maskiner. Jag sade ju att Ferro och Järnia slogs ihop till Järnia och flyttade till Ulricehamn. Där drog man igång en grossiströrelse – eller man hade väl en grossiströrelse men man utökade den då i Ulricehamn. Det var ett mer konsumentorienterat sortiment, men det var ändå en konkurrent till Luna och framförallt en potentiell konkurrent. Många av Lunas kunder var Järniahandlare som i sin tur ägde Järnia, den centrala organisationen i Ulricehamn, så som återförsäljare var de kunder men samtidigt ägare av ett företag som gärna ville konkurrera med Luna. Under tiden på Luna blev jag mer och mer involverad i affärsverksamheten och jag förstod att det pågick ett väldigt spel mellan Järnia och Luna, eller Lindahl och Nermark som det hette då. Jag tror att man hotade väldigt mycket att gå in på Lunas sortiment. Man kolliderade ju inte så mycket sortimentvis innan. Det slutade med att Järnia fick köpa 50 procent av Lindahl och Nermark 1973 och det var då man bytte namn till Luna AB. Som jag ser det var det starten till väldigt mycket problem för både Luna och Järnia med enorma intriger. Mellan organisationerna i Ulricehamn och Alingsås var det ren fiendskap. Å andra sidan ville järnhandlarna gärna ha både Luna och Järnia. Det var en väldigt komplicerad struktur i varje fall som gjorde att Luna och Järnia gjorde så mycket man kunde för att bekämpa varandra.

Gustav Sjöblom: Vet du varför familjerna Lindahl och Nermark sålde hälften till Järnia?

Sören Arlbring: Från första början tror jag att det var mycket på grund av hot från Järnia att man skulle gå in på Lunas sortiment. Sedan tror jag det också fanns delade meningar inom familjerna, där vissa tyckte att det var en bra strukturrationalisering på något sätt. Men där var det nog delade meningar. Vid den tidpunkten använde Luna sig av ett konsultbolag som hette SIAR i Lund och de var väl inga supportrar precis av att sälja 50 procent av Luna till Järnia, men det blev ändå så.

Gustav Sjöblom: När du kom dit 1968 hette det fortfarande Lindahl och Nermark. Vem var det som ringde dig?

Sören Arlbring: Då var det Gunnar Lindahl som var VD.

Gustav Sjöblom: Blev du erbjuden jobbet rätt upp och ned?

Sören Arlbring: Ja, då undrade han om jag ville börja.

Gustav Sjöblom: Som?

Sören Arlbring: Ja, han kunde för lite om det då. De hade köpt en dator men den hade inte kommit än … Jag pratade sedan med en person som hette Gunnar Karlsson. Han var ansvarig för katalogen på Luna på den tiden och det var väl han som förklarade för mig vad det gällde och då var det inget snack om det. Jag började.

Gustav Sjöblom: Hur var Luna organiserat och var i organisationen hamnade du?

Sören Arlbring: Första tiden där var Gunnar Karlsson chef för det här. I ärlighetens namn så vet inte jag det, knappt. Katalogen låg egentligen under försäljningsavdelningen, men jag minns inte var vi låg. Det var väldigt oklart, men det blev klarare så småningom. Gunnar Karlsson blev sjuk och jag blev då chef för dataavdelningen och då var det väl ekonomichefen som var min chef. Det var så på den tiden.

Gustav Sjöblom: Du började alltså 1 november 1968?

Sören Arlbring: Ja.

Gustav Sjöblom: Hur såg den befintliga informationsbehandlingen ut när du kom dit?

Sören Arlbring: Alltså, det var ju rent manuellt allting. Ordermottagarna tog emot på papper och skrev ned vad kunden beställde. Pappret gick till en avdelning där man skrev order och ordern gick till lagret. Det där var ju byggt på att man hade personal som visste att en viss grej ligger på hylla fjorton knähöjd till vänster. Sedan hämtade man grejerna och packade ned dem, ordern kom tillbaka med lite korrigeringar att kunden hade beställt tio och vi hade bara fem och så gick de till fakturering. Emellan det att man skrev ordern och innan det gick till lagret så gick den till lagerbokföring. Man hade en manuell lagerbok där man noterade alla uttag och alla inköp. Efter fakturering gick kopior och sorterades ned till korrespondensen, som det hette på den tiden, där man lade ned per kund kopior på alla fakturor och man lade in det i en kundreskontra. Men allting var helt manuellt, det fanns inte någonting.

Gustav Sjöblom: Vad blev dina uppgifter?

Sören Arlbring: Det första vi gjorde … Luna var väldigt bra på det, får jag säga, och det var någonting som var på gång … Man gjorde inte så att man bara liksom datoriserade de här administrativa systemen som de var. Delvis gjorde de det men samtidigt drog man nytta utav de nya möjligheterna genom att man till exempel införde ett helt nytt prissättningssystem ihop med ett bonussystem, som jag tror betydde väldigt mycket för Luna under ett antal år. Det första vi gjorde var att datorisera orderrutinen. Fortfarande skrev man manuella papper, men istället för att skicka det till en orderavdelning så skickade man pappret till en stans, där det satt tolv personer och stansade hålkort. De här hålkorten körde vi in i hålkortsläsare i en dator där det också fanns två stycken skivminnen på vardera 2,7 megabyte. Det är nästan som disketter, det är inte mycket men där hade vi då artikelregister och kundregister. Per artikel hade vi uppgifter så vi kunde prissätta maskinellt. Vi skrev ut order som tjänade som underlag på lagret, men fortfarande så hade

Luna kvar sitt gamla lager så man hade inga lagerpositioner utan fortfarande så byggde det på att folk visste att den grejen ligger där och där. Man plockade fram det som vanligt och noterade eventuella avvikelser på och därefter gick underlaget till stansen igen, där man stansade upp vilka avvikelser som det hade varit på ordern. De avvikelserna körde man in i datorn och ut kom fakturor som redan var prissatta när vi körde ut orderna. Efter faktureringen lagrade man också informationen i olika varugrupper som låg till grund för det här bonussystemet som jag tror var väldigt värdefullt för Luna rent kommersiellt. Det var väl så det började. Det var nog inte mycket mer. De första rutinerna var order och fakturering med det här prissättningssystemet. Hålkorten som kom från stansen fick gå till en hålkortssorterare där vi sorterade dem i kundnummerordning. Kundregistret som också låg i hålkort körde man in samtidigt. Kundregistret i kundnummerordning och orderna i kundnummerordning. Efter det prissattes det och blev en order som lagrades på ett skivminne.

Gustav Sjöblom: Hur gick det till när det här systemet utformades, designades. Vilka var inblandade och hur tänkte man?

Sören Arlbring: Det var inte speciellt många användare inblandade vill jag påstå. Maskinen vi hade var en 360/20 och kom från IBM. Det fanns en kille som hette Birger Lörkvist som var deras person på plats. På den tiden betalade man ju väldigt mycket för datorer i hyra, så de hade ju råd att skicka med folk. Den här katalogchefen som var datachef till att börja med var väldigt allroundkunnig på Luna. Han betydde nog väldigt mycket för det första som kom igång där, att det stämde med verksamheten. Den här Stig Lindahl som var en utav ägarna då – som inte var VD men ändå, tror jag, den som var visionären i samband med datoriseringen – utformade bonussystemet och den nya prissättningsmodellen. Men sedan var det väldigt mycket praktiska saker, hur orderavdelningen jobbade och så vidare, och där tror jag Gunnar Karlsson betydde väldigt mycket. Jag själv kom in då som programmerare, men han försvann som sagt fort så jag fick väldigt snabbt en kanske större roll än vad jag borde ha fått, kanske, jag tror inte man insåg riktigt … Det var så nytt, alla var så okunniga.

Gustav Sjöblom: Du var alltså inte mer än 22, 23 år när du blev datachef.

Sören Arlbring: Nej, jag var nog inte mer än 23 år, skulle jag tro.

Gustav Sjöblom: Fick du formellt titeln datachef?

Sören Arlbring: Ja, jag hade formellt titeln datachef.

Gustav Sjöblom: Det här var ju till stor del nya utmaningar för dig. Vilka kunskaper hade du som du kunde använda och var fick du ny kunskap ifrån?

Sören Arlbring: Jag får säga det att jag inte tycker att jag hade någon kunskap med mig in, men däremot tror jag att jag hade en enorm förmåga och vilja framförallt. Jag lärde mig väldigt mycket snabbt, satte mig in i saker väldigt fort. Framförallt finns det en person som jag har lärt mig väldigt mycket av här i livet och som jag tycker jag har byggt en plattform för mina kunskaper på och det är den här Stig Lindahl. Han är nog den som har betytt mest för mig på arbetsfältet. Överhuvudtaget rådde det ett enormt positivt klimat på Luna – eller Lindahl och Nermark som det hette – och då var det kanske Gunnar Lindahl, den andre brodern, som skapade det fina klimatet. Jag upplever att jag fick ett enormt stöd utav alla. Det fanns en annan person i familjen – en Nermark då, som

var son till den andra grenen. Pappa Gunnar Lindahls son jobbade där, Karl-Johan, och de hjälpte verkligen mig också och stöttade mig. Jag tyckte jag hade väldigt bra stöd, samtidigt som jag tror att jag var fullständigt makalös på att jobba mycket. Det fanns inga gränser. Jag jobbade tills det var färdigt och det funkade. Jag minns inte att det var några riktiga sådana här saker som hände som man kan höra idag, att projekt blir försenade och för dyra och då kommer det inte ut någonting. Grejerna kom igång och jag tror på grund av ett klimat som var i Luna, så funkade det. Jag tror att det var många som kände att utan mig hade de svårt att använda den här apparaten, så jag tror att man hejade på väldigt mycket. Sen är det klart att folk nere på orderavdelningar och inköp och vad det nu var, där fick man verkligen veta att man levde ibland. Men så länge man kände att man hade ett stöd uppifrån så var det lättare att leva med.

Gustav Sjöblom: På vilket sätt fick man veta att man levde?

Sören Arlbring: Jo, det kan ju bli alla möjliga … stansfel, det kom ut fel grejer på ordern och … Men det var ändå bagateller, systemet fungerade. Folk gillade ju inte rationaliseringen. Det var ju ändå rationaliseringar, folk som hade gjort en sak tidigare i många år fick plötsligt göra någonting helt annat. Det har väl varit ett problem egentligen under många år att man var rädd för det här med datorer.

Gustav Sjöblom: Hade du någon närkontakt med datamaskinen?

Sören Arlbring: Ja, i början så var det ju inte fler än jag och de där två operatörerna och operatörerna kunde inte mer än att trycka på start och stopp i stort sett, så jag var mycket den som jobbade med tekniska också i maskinen och var väldigt mycket i datacentralen och det var stoppa och jag fixade till både det ena och det andra, samtidigt som jag var programmerare och samtidigt som jag var systemerare och jag …

Gustav Sjöblom: Hur länge var den här Birger Lörkvist kvar?

Sören Arlbring: Jag skulle tänka mig att det var mellan ett halvår och ett år.

Gustav Sjöblom: Och sedan var det du och operatörerna som förväntades ha sugit upp tillräckligt med kunskap för att klara av det?

Sören Arlbring: Ja. Jag jobbade mycket övertid. Jag kommer inte ihåg, men jag hade mer än tusen timmars övertid varje år.

Gustav Sjöblom: Fick du betalt för övertid?

Sören Arlbring: Ja, i början så fick jag det, jag tror att det var de tre första åren. Därför minns jag hur många timmar det var.

Gustav Sjöblom: Mitt intryck är att det inte var så vanligt i branschen.

Sören Arlbring: Branschen? Du tänker på databranschen då. Jag jobbade ju i grossistbranschen.

Gustav Sjöblom: Ja, just det.

Sören Arlbring: När övertiden togs bort så var det inte för att det var några influenser från databranschen, utan det var snarare att det nog var kutym att om folk bestämde sin arbetstid själv tog man bort övertidsersättningen och bakade in nån övertidsersättning i lönen. I mitt fall tror jag att detta var i slutet på 1972 och från och med 1973 ingick tjänstebil i min lön. Jag tror att jag var den första på Luna som hade tjänstebil, så det var väldigt ovanligt. Det var väl ett sätt att lösa det här med all min övertid, och på den tiden var det verkligen förmånligt att ha tjänstebil.

Gustav Sjöblom: De där första åren, hade du några kontakter med andra i databranschen?

Sören Arlbring: Nja, det var inte så mycket. Det var ju på leverantörssidan då kan man säga, IBM och så där. Sedan var det väl de som hade liknande datorer de vi hade som man kanske pratade med, men annars var det inte speciellt mycket kontakter med databranschen. Däremot tror jag att jag tidigt hade kontakter med Lunas kunder och där blev jag också väldigt positivt bemött. Luna tog verkligen med mig ut till kunder och jag fick vara med på kundmöten och det betydde nog också väldigt mycket, för jag fungerade ju som både beställare och utförare utav system på Luna på den tiden. Utom på MA-sidan. Luna byggde ett nytt lager. Det togs i bruk 1973 och började projekteras och byggas kanske något år innan och då var det Ingvar Axelsson. Då införde man helt andra orderrutiner med plocklistor som var sorterade i lagerordning och så vidare.

Gustav Sjöblom: Var det nästa steg i datautvecklingen?

Sören Arlbring: MA-utvecklingen snarare.

Gustav Sjöblom: Okej.

Sören Arlbring: Kan man väl säga. Men där var det mycket jobb och där anlitade Ingvar Axelsson de här MA-konsulterna rätt mycket. Där fick man beställningar ifrån dem och beställningar hade man ju inte fått innan.

Gustav Sjöblom: Hade ni inte haft någon kontakt med MA-avdelningen innan?

Sören Arlbring: MA-avdelningen var tidigare det man kallade för lagret. Lagerchefen eller den tjänsten försvann ur företaget i samband med att det nya lagret sattes igång. Då gick man så att säga från lagerchef till en MA-funktion med en MA-chef och det var Ingvar Axelsson. Den gamle lagerchefen var snarare bara en trevlig person och också en påhejare utav det hela och hjälpte mycket till, men kunde inte beställa och formulera vad de egentligen ville ha och det fanns inte lokaler heller för att göra några effektiva lösningar innan man byggde ett nytt lager. Det var väl också väldigt mycket tack vare Stig Lindahl, som var en väldig visionär och såg det här lagret framför sig. Han anställde Ingvar Axelsson från Volvo som fick börja bestämma hur byggnaden skulle se ut, alltifrån grunden till ett färdigt lager.

Gustav Sjöblom: Vet du vilka MA-konsulter han anlitade?

Sören Arlbring: Ja. Företaget ligger på Kungstorget i Göteborg. Alfakonsult hette det på den tiden. Ägare och VD var en Alingsåsare som hette Gunnarsson. En konsult var Jörgen Ryhme från Lerum och en annan konsult hette Skogsberg. Det var väl de tre som var

de viktiga konsulterna så vitt jag kommer ihåg på MA-sidan och som hjälpte Ingvar med det nya lagret.

Gustav Sjöblom: På vilket sätt påverkades dataavdelningen av det nya MA-systemet eller MA-lagret, MA-avdelningen?

Sören Arlbring: Nja, jag vet inte …

Gustav Sjöblom: Vilka nya system fick ni utveckla för att möta det här?

Sören Arlbring: Det var framförallt plocklistor. Orderna fanns ju fortfarande kvar och utav orderna skapade man sedan speciella plocklistor där en plocklista kanske innehöll fem order. Jag tror att det var baserat på att man på varje plocklista ville få ihop en viss vikt och volym.

Gustav Sjöblom: För leverans till en viss kund eller för hämtning ur lagret till något annat? Vart plockade man?

Sören Arlbring: Nej, det var alltså för leverans till en kund. Att komma till Lunas lager och hämta var väl bara vissa järnhandlare i Alingsås som tog sig friheten att komma dit, men det var ingen kund som egentligen var välkommen att komma dit och hämta varor. Men man försökte kombinera många order på de här plocklistorna och det var väl vikt och volym som vi utgick ifrån för att kunna kombinera olika order. Jag tror inte det var baserat på speciella leveransadresser. Det fanns vissa bilar, till exempel till Göteborg fanns det speciella leveranser och de hanterades på något speciellt sätt. Men det som var speciellt var de här plocklistorna som kom ut. Det skapade en del systemering och programmering. Orderna kom ut i en kanske fem decimeter hög orderbunt och de var ju tvungna att för hand sorteras ihop med plocklistorna som sedan gick ut till lagret. Men då är vi framme vid 1973 och då var vi fler personer på dataavdelningen. Jag kommer inte ihåg exakt men jag kan tänka mig att vi åtminstone hade några programmerare och jag tror att jag själv slutade att programmera någon gång 1972 eller något sådant där, då jag gjorde mitt sista program.

Gustav Sjöblom: Var det några andra rutiner nu förutom order, fakturering och plocklistor?

Sören Arlbring: Ja, lagerbokföring infördes också någon gång, säg att vi startade 1969 med order och 1970 med lagerbokföring. I samband med det togs det också fram speciella inköpsunderlag, så inköparna behövde inte gå ned till den manuella lagerboken. Det fanns inga lagerkort längre utan istället fick man listor där man fick veta hur mycket som fanns på lager och där fanns också uppgifter om förbrukning och det fanns en viss vägledning till hur mycket man borde köpa om det nu skall köpas och så vidare. Jag tror att vi aldrig kom riktigt så långt så vi införde riktig lagerstyrning. Jag tror att vi försökte men fick det aldrig att funka riktigt, inte under den här tiden. Det gör de säkert idag, men inte på den tiden. Det fanns ju vissa lagerstyrningsmoduler.

Gustav Sjöblom: Hade ni datoriserad redovisning och reskontra?

Sören Arlbring: Ja, det gjordes också. Det kom nog, kan jag tänka mig, något år senare. Man kan väl säga att det var order, fakturering där 1969, lagerbokföring 1970 och inköp

1970 och då kan jag tänka mig att ekonomi kom in 1971 eller någonting sådant där, med kundreskontra och redovisning.

Gustav Sjöblom: Löner?

Sören Arlbring: Det kom nog ytterligare ett steg senare. Det tror jag man från företagets sida såg som någon lyxgrej. Det var nog snarare jag som tyckte det var rätt roligt att göra ett lönesystem fastän jag kände att det inte var något som man frågade efter. Det kommer jag ihåg. Men det här med att införa kundreskontra och redovisning … Det fanns inga redovisningssystem, färdiga paket, på den tiden, utan man fick ju göra dem och det har betytt väldigt mycket för mig sedan också i livet. Jag fick verkligen lära mig hur reskontra och redovisning funkade och hängde ihop och jag jobbade mycket ihop med ekonomichefen som kom ifrån Brio och Facit. Han hette Göte Granström. Han hade varit ekonomichef på Facit i Åtvidaberg och var väldigt trött på fotbollsspelare. Han var chef då för ekonomi och data i Facit och fick ta hand om fotbollsspelare hela tiden. Det bara ramlade in fotbollsspelare.

Gustav Sjöblom: Men du var okej?

Sören Arlbring: Ja, jag var okej.

Gustav Sjöblom: Du var lite lagom dålig på fotboll?

Sören Arlbring: Ja, precis. [skratt] Ja. Vi anställde senare en person som heter Tommy Kastman och han var faktiskt en utav dem som Göte Granström hade fått ta hand om på Facit i Åtvidaberg. Han kom när han spelade i AIK och sedan gick han över till Åtvidaberg. Sedan anställde vi honom som tekniker på Luna, men då hade Göte Granström slutat. Jag tror att Göte Granström slutade i samband med att Järnia köpte 50 procent av Luna. Han var verkligen emot det steget.

Gustav Sjöblom: Uppgraderade ni hårdvaran någonting under de här första fem åren?

Sören Arlbring: Ja, oj. De köpte en tabulator först. Då var det folk som hade varit på kurs på den. Gunnar Karlsson hade varit på kurs i Stockholm. På tåget hem började han räkna lite grann och kom fram till att det inte skulle gå att hantera det hela på dygnets timmar, så den blev aldrig installerad. Vi fick istället en 360/20 som installerades, men den tror jag också vi bytte ut innan vi körde igång produktionen för den var också för liten. Så tabulatorn kom aldrig dit, en mindre 360/20 kom dit men fick tas ut och så bytte vi till en tredje och på den körde vi igång.

Gustav Sjöblom: Var det fortfarande IBM?

Sören Arlbring: Ja, det var fortfarande IBM 360/20. Jag kommer inte ihåg vilket år det var men vi skulle gradera upp och det naturliga var att man gick upp till 360/30 istället, men precis då kom IBM med 370-serien istället för 360. När man lanserar en ny dator började man oftast med de allra största och man hann aldrig komma ned till den nivån som vi behövde. Det gjorde att vi kom i kontakt med Univac som kunde leverera en dator som passade oss och var mer i vår storleksordning. Det gjorde att vi bytte från IBM till Univac. Vilket år det var vet inte jag, men det vet säkert Bernhed.

Gustav Sjöblom: Hur kom ni i kontakt med Univac?

Sören Arlbring: Jag tror det var Lennart Bernhed som kom till Luna och ville sälja en stansmaskin. Det var precis när vi höll på att fundera på att byta dator och då slutade det med att vi fick en offert på en stans och det ville vi inte ha, men en dator istället och så tog vi den. På Univac började det med att vi skulle ha en 9400, hette den, men vi fick en 9380. Det var väl en 9400 med broms i fast den var billigare då. Och sedan växte det ju på, jag vet inte vad vi hade, det stod allt möjligt här, 90/60 och 90/70 vad de nu hette. Men det där tror jag Bernhed kan bättre än jag.

Gustav Sjöblom: Var det annorlunda att jobba med Univac jämfört med IBM?

Sören Arlbring: Nja, jag vet inte om det var så annorlunda egentligen. Kanske var Univac på något sätt tvungna att vara lite ödmjukare, IBM var ju storebror och det kanske var lite lättare att jobba med Univac. Man fick lite mer gehör. Men det var mycket problem med alla, med hårdvara och programvara som inte funkade och vi hade folk från leverantören på plats hela tiden, exempelvis servicetekniker.

Gustav Sjöblom: Både ifrån IBM och Univac?

Sören Arlbring: Ja, framförallt från Univac, men då hade vi ju blivit lite större också. Det var väldigt mycket servicetekniker som jobbade så det förvånade inte mig att det var dyrt att köpa datorer med tanke på hur mycket jobb det var att få dem att rulla.

Gustav Sjöblom: Hade du mycket kontakt med Lennart Bernhed?

Sören Arlbring: Ja, det hade jag. Jag har faktiskt haft kontakt med honom under alla år och från allra första början. Jag vet inte, det tunnades väl ut i slutet på 80-talet kanske, framförallt när man började mer med det här Bascet Infolink. Hans roller växlade ju också när det blev förändringar och det gjorde att det minskade. Univac slogs ju ihop med Burroughs och i den vevan tror jag det blev ett annat upplägg som gjorde att vi hade mindre anledning att umgås.

Gustav Sjöblom: Vem hade ni som ansvarig från IBM:s sida så länge ni var på IBM?

Sören Arlbring: Jag kommer inte ihåg. En säljare hette Hallberg och chefen kommer jag inte ihåg namnet på. Då låg kontoret nere på Första långgatan i Göteborg. Men säljaren hette Hallberg och den som vi jobbade med till vardags var Birger Lörkvist som också är ifrån Göteborg. Han är något eller några år äldre än mig.

Gustav Sjöblom: Ja, jag vet inte om vi har kommit fram till 1973 nu. Är det något mer som skall sägas om de första fyra, fem åren?

Sören Arlbring: 1973 tror jag vi hade kommit så långt att vi hade datoriserat i stort sett det mesta. Sedan var det ju vidareutveckling utav grejerna och där har jag ganska diffusa minnen av hur det gick till och vad det var vi gjorde. Jag sitter här och funderar och jag tror jag förstår hur det hänger ihop. Från 1973 så kom det in … Jo, vad dum jag är. Bildskärmarna kom ju in 1973! Den första bildskärmen installerade vi 1973. Den första som fick använda en bildskärm var vår kalkylator. Datacentralen låg vid den tidpunkten längst ned i botten i ena ändan av huset och han hade kontor i andra ändan längst upp och jag minns att vi drog en kabel utvändigt på väggen ifrån datorn upp till hans rum så han kunde få igång den här bildskärmen. Han hade gjort all kalkylering utav produkterna på

en vanlig elektronisk räkneapparat – på den tiden var ju en elektronisk räkneapparat större än en bildskärm idag. Det var nästa steg och sedan fick vi det att fungera med den här bildskärmen och sedan kom det igång. Vi satte ut bildskärmarna på orderavdelningen då och det innebar i sin tur att då försvann stansavdelningen.

1973 hade vi datoriserat det mesta och även lagret. Jag tror att fokus vände då lite grann mot bildskärmar och det var ju som jag berättade vår kalkylator som fick den första bildskärmen. Så småningom satte vi ut bildskärmar på orderavdelningen för att folk skulle kunna registrera order och titta på lagersaldo och svara kunder på ett bättre sätt. Det var inte utan problem. Svarstider har alltid varit ett problem och vad det berodde på visste man väl aldrig riktigt, men det var ju mycket tjafs om att det tog för lång tid innan, så orderfolket kände sig stressade och så vidare. Man fick det ganska hett om öronen även då. Men det löste väl sig och vi satte ut bildskärmar på de flesta ställen där det var aktuellt i företaget. Det var väl egentligen den utvecklingen som skedde, att i alla basrutinerna matade man in information och fick ut information via bildskärm. Förut matade man in via stansapparater och fick ut listor. Nu kunde man istället i realtid mata in via bildskärm och informationen fick man på bildskärm. Det var inte så att alla listorna försvann, men den informationen man behövde snabbt fanns tillgänglig. Det var nog en utveckling som pågick under 1973 till 1975–76, kan jag tänka mig. Nästa steg sedan var 1977 då vi satte ut bildskärmar hos de stora kunderna. Vi började med tre kunder i Göteborg; det var Sjögrens industrihandel, det var Tingströms och det var Fraenkel & Pålsson som fick bildskärm samtidigt. Sjögrens finns ju kvar idag, Tingströms vet jag inte vad de heter, det är Ahlsells som äger dem idag.

Gustav Sjöblom: Innan vi kommer dit, vem var det som drev på bildskärmsutvecklingen internt?

Sören Arlbring: Jag tror att det var jag som drev på det. Det var fortfarande så att den här Stig Lindahl – han var från och med 1973 VD också, Gunnar Lindahl drog sig tillbaka 1973. Från och med 1973 så var Stig Lindahl VD och jag hade ett sådant enormt stöd i honom. Alltså, vad jag än kom med så: ”ös på bara”. Om jag drog över budgeten var det inte så farligt men kom däremot andra funktioner i företaget och drog över budgeten så var det inte så populärt. Allt som handlade om data – som man säger på den tiden … Jag var själv väldigt intresserad utav det och såg väl väldigt mycket möjligheter i det hela.

Gustav Sjöblom: Varifrån fick du impulserna? Såg du att man använde bildskärmar på något annat håll?

Sören Arlbring: Antagligen. Jag kommer inte ihåg det exakt, hur det gick till. Jag tror inte att jag var på något studiebesök för jag tror vi var väldigt tidiga själva. Däremot har vi på Luna haft enormt mycket studiebesök. Jag har träffat folk som jag absolut inte känner och kommer ihåg, men det är väldigt många som har varit på Luna på studiebesök, så jag tror inte att det var så mycket impulser ifrån andra ställen. Exakt hur det gick till vet jag inte men jag tror att jag var väldigt drivande och jag hade ett enormt stöd i Stig Lindahl.

Gustav Sjöblom: Varifrån köpte ni skärmarna?

Sören Arlbring: Det var ju från Univac. Man köpte dem inte, man fick hyra dem och det var inte billigt. Men det här med bildskärmar pågick då under 1973, 1974, 1975 och 1976 tills vi kom till 1977 då vi kände oss mogna och vi tyckte vi kunde det och då vi satte ut de här skärmarna hos de här tre kunderna. På den tiden fanns det ju inget internet. Det

man kunde välja mellan var fasta linjer och uppringda linjer. Uppringda linjer var liksom inget att tänka på. Det är alldeles för omständligt. Skall man ställa ett lagersaldo skall det ju vara blixtsnabbt, då ska man slå ett artikelnummer och svara. Fasta linjer var ju väldigt dyrt på den tiden. Jag vet att en del som hade sådana här funderingar räknade på vad det skulle kosta med en linje upp till Kiruna eller någon till Sundsvall och så vidare och det blev för dyrt så det föll på det. Det vi gjorde var att vi multidroppade telelinjerna, som man säger. Multidroppade betyder att på en linje kunde man koppla in upp till åtta kunder.

Gustav Sjöblom: Innebar det att ni drog en fysisk kabel?

Sören Arlbring: Ja, vi hyrde en fysisk kabel, kan man säga, ifrån Televerket, med åtta stycken droppunkter. Det gjorde att vi kom ned i kostnad och jag tror kostnaden på den tiden låg på ungefär tiotusen om året för varje droppunkt. Bildskärmen tror jag kostade ungefär femtontusen om året och vi brukade räkna med att det kostade ungefär tjugofemtusen kronor. Det sade vi då, att kunderna fick betala tjugofemtusen kronor om året för att få ha den här bildskärmen, men som kompensation fick de en orderrabatt på en procent, så den som handlade för två och en halv miljon fick tillbaka pengarna, men de som handlade mer tjänade ju på att knappa in dem via bildskärm. Det här funkade väldigt bra och blev väldigt populärt och efter något halvår så tror jag att vi kopplade in ytterligare fyrtio kunder med samma system. De fick betala tjugofemtusen kronor i månaden och som grund för det så var alltså de här tiotusen kronorna per droppunkt och femtontusen för bildskärmen och så fick de orderrabatt. Efter ytterligare något år så var det väl ytterligare fyrtio kunder till tror jag, så det var väl upp då i åttio, nittio kunder tror jag. Men då var vi nog kanske framme vid 1979. Parallellt med det här, under 1978 så började vi utveckla de här administrativa systemen som vi erbjöd till de kunderna som var intresserade. Bakom alltihop dolde sig Stig Lindahls syn på att vi skulle jobba med hela logistikflödet från tillverkare till slutkonsument. Om det var nödvändigt för att det skulle bli effektivt så fick vi gärna rationalisera bort oss själva i stort sett, bara vi såg till att det flödet vi befann oss i blev det effektivaste.

Gustav Sjöblom: Konkurrenssituationen var väl knappast så hård för Luna i det här läget?

Sören Arlbring: Jo, det började nog bli lite småtufft och där tror jag då Luna gjorde strategiska misstag. Tibnor, som är en stålgrossist, började köpa upp Lunas större maskinhandlare, många utav de företag som Luna – som jag nämnde tidigare – hade varit med och byggt upp. Tibnor köpte de här företagen men de fortsatte handla av Luna. Tanken med det hela var ändå på sikt att de skulle plocka russin ur kakan och ta det bästa ur Lunasystemet. Tanken var att man skulle gå vid sidan om Luna. Det här var väl inget stort problem för Luna då men det har så småningom utvecklats väldigt negativt för Luna, där Lunas största återförsäljare har handlat mindre och mindre på Luna. Att säga att det inte fanns någon konkurrens är fel. Jag tror att konkurrensen fanns dels i form av det att någon började köpa upp Lunas kunder, dels var det Järnia i Ulricehamn – alltså hälftenägaren – som var konkurrenten.

Gustav Sjöblom: 1973 köpte alltså Järnia hälften av aktierna i företaget. Hur påverkade det sammansättningen i Lunas ledning och din kontakt uppåt?

Sören Arlbring: Det ändrades inte någonting egentligen. Lunas ledning fungerade intakt så att Luna och Järnia fungerade som två separata företag. Vi var väl väldigt drivande på

datasidan, som det hette, och höll på med bildskärmar. Järnia ville ju också gärna göra det vi gjorde och så vidare, men var nog alltid lite steget efter. Konkurrensen som fanns mellan Luna och Järnia var väldigt negativ men samtidigt drev den på en positiv utveckling. Vi ville vara bättre än Järnia.

Gustav Sjöblom: Hade du någon kontakt med deras dataavdelning?

Sören Arlbring: Ja, ja. Och det var ingen bra kontakt man hade. Det var riktigt dåligt.

Gustav Sjöblom: Kan du beskriva lite hur de jobbade och vilka som var där?

Sören Arlbring: Det fanns en datachef som hette Gert Fogelkvist. Han var inte speciellt enkel och smidig att samarbeta med. Det han gjorde då och försökte lansera från Järnias sida för att möta våra bildskärmar var att föra ut handdatorer ut i butikerna. Det gjorde vi också, men det var nog snarare så att deras initiativ ledde till att vi också gjorde det här men jag tror att det var en relativt enkel teknik så det var liksom inga svårigheter att hänga med där. Gert Fogelström tror jag inte var så lätt att jobba med även internt på Järnia, så han slutade nog någon gång på mitten av 70-talet – eller fick väl gå, rättare sagt. Då kom det en annan datachef som hette Einar Engström, en betydligt mjukare och behagligare person att prata med. Vi hade inga svårigheter som personer, men däremot slogs företagsledningarna kraftfullt så det var inte lätt att samarbeta på vår nivå heller. Det var bara läpparna bekännelser att vi samarbetade. Vi pratade med varandra och sedan gick vi ut från konferensrummen och slogs så mycket vi kunde.

Gustav Sjöblom: Körde de också på Univac?

Sören Arlbring: Nej, på den tiden hade de Datasaab och de bytte senare till Burroughs, men när det var vet jag inte. Men om vi nu pratar om tiden fram till början av 80-talet så tror jag de hade Datasaab.

Gustav Sjöblom: Så då kom de förmodligen in i Univac 1975, 1976 när Univac och Datasaabs tunga linje fusionerades?

Sören Arlbring: Nej. Univac köpte ju Burroughs sedan och då kan man säga att vi fick samma leverantör. Men då är vi nog framme vid 1984, för då vet jag att vi åkte på gemensam resa till USA; datachefen för Järnia och jag på Luna och Bernhed var nog med och det var en småtuff resa, för det var mycket spänningar. Univac och Burroughs hade nog en tuff tid och Luna och Järnia också, så det var två läger som åkte på något sätt. Det var Burroughs och Järnia på ena sidan och Luna och Univac på andra sidan.

Gustav Sjöblom: För att förstå Lunas datoriseringsstrategi så säger du att man ville trycka ut datorerna så att systemet täckte hela logistikkedjan, hela försörjningsledet egentligen?

Sören Arlbring: Ja, inte trycka ut, tycker jag, utan vi försökte hjälpa återförsäljarna så att de jobbade effektivt och så att kommunikationen med Luna var effektiv. Vi försökte också hjälpa dem så att de i sin tur skulle kunna kommunicera med sina stora slutkunder på ett effektivt sätt. Så länge vi höll oss med kommunikation framåt mot återförsäljare och slutförbrukare så var det ju lite hanterbart. Det var svårare när vi kom till leverantörshållet. Det gick inte att göra så mycket och det var liksom inte svenska leverantörer och därför blev det aldrig gjort så mycket åt det hållet.

Gustav Sjöblom: Vet du om Luna gjorde någon slags lönsamhetskalkyler på de här olika datoriseringsbesluten?

Sören Arlbring: Nej, det kan jag väl säga att det förekom inga lönsamhetskalkyler, nej, man tyckte det var väldigt bra. Faktum är att Luna inte var jättelönsamt under många år. Man tjänade pengar, men väldigt mycket pengar investerades nog i utveckling och jag tror att det inte var så där enormt lönsamt egentligen.

Gustav Sjöblom: Luna gav bort nästan en sorts standardsystem till återförsäljarna, och ägnade sig åt låneverksamhet, förmodligen på ganska generösa villkor. Det låter som sådant som ligger ganska långt ifrån Lunas kärnverksamhet. Var tanken att man skulle få igen det här genom att stärka Lunas position i branschen?

Sören Arlbring: Det tror jag var tanken, att stärka Lunas position i branschen, stärka banden. Samtidigt som det verkligen fanns en ärlig vilja att se till att Luna befann sig i det mest effektiva distributionssystemet, att man jobbade med hela distributionssystemet. Stig Lindahl hade visioner som var väldigt ärliga och sunda. Det hör inte hemma i dagens tuffa affärsvärld, men jag tycker verkligen att han var speciell, Stig Lindahl. Tyvärr så är han död.

Gustav Sjöblom: Hur mycket tänkte man i termer av kapitalrationalisering och att kunna spara in pengar och minska bundet kapital?

Sören Arlbring: Det jobbade man nog med en hel del. En av grundpelarna i tankesättet att effektivisera hela distributionssystemet var ju att dra ned lagrena i hela flödet, inte bara på Luna. Jag tror hellre man såg att vi ökade vårt lager så att det blev dubbelt så stort, bara totallagret minskar. Där tror jag att Luna betydde enormt mycket för att hjälpa återförsäljare att kunna dra ned sina lager och återförsäljarna i sin tur många gånger hjälpte till att dra ned lagren ute på industrin. Ett bra exempel på det är Arvid Svensson i Västerås där jag tror ASEA lade över hela sitt lager av verktyg och maskiner på Arvid Svensson. Det byggde ju på att Luna fanns bakom både med brett sortiment och att det skulle finnas på lager och bra transporter. Så tanken om kapitalrationalisering tror jag verkligen man jobbade med på det sättet.

Gustav Sjöblom: Om man får spekulera lite vilt, hade det varit ett alternativ att knoppa av ett dotterbolag Luna Konsulting eller liknande, så att man kunde bedriva den här branschrationaliseringsverksamheten utan att det påverkade Lunas resultaträkning?

Sören Arlbring: Jag tror inte att det hade varit en bra idé, mycket av vår konsultverksamhet byggde på att grossisten stod som garant för det vi gjorde. Framförallt var det väl MA och Data som användes för att försöka effektivisera hela varuflödet. Men det är klart att i slutändan förutsåg man väl ändå att Luna skulle kunna dra nytta utav detta på något sätt. Ja, man jobbade verkligen med kapitalrationalisering och inte bara inom Luna utan i hela kedjan.

Gustav Sjöblom: Om vi går fram till den här försöksverksamheten med att placera ut bildskärmar hos kunder, hur växte det fram?

Sören Arlbring: Jag undrar om det inte var så att Stig Lindahl var nere hos Jonte Sjögren på Sjögrens industrihandel och pratade med honom. Jonte är också död nu, brodern le-

ver fortfarande men de äger inte utan har sålt företaget till Luna. De satt där och diviserade och så kom de på att vi skulle prova bildskärmar hos kunder. Stig diskuterade med mig, vilket ledde till att vi ganska kort därefter körde igång grejerna hos tre kunder och det gick ju hur bra som helst. Sedan bara gick det på liksom. Det var inte så svårt, man såg att det funkade bra och det var uppskattat hos kunderna. Men det var ju inga långa studier som låg bakom.

Gustav Sjöblom: Och i det första ledet var det inte någon speciell mjukvara för återförsäljarna?

Sören Arlbring: Nej.

Gustav Sjöblom: Utan det kom i ett nästa steg?

Sören Arlbring: När vi började med bildskärmarna 1977 fanns inget sådant, men däremot 1978 började vi utveckla det här standardsystemet för järnhandlare.

Gustav Sjöblom: OLAF alltså.

Sören Arlbring: OLAF, ja.

Gustav Sjöblom: Order, Lager …

Sören Arlbring: Order, Lager, Administration, Fakturering betyder det. Där satte vi upp en speciell avdelning inom dataavdelningen på Luna för att göra det här systemet och sälja det. Då var det Sjögrens i Göteborg först och Gärdin och Persson var nummer två. Jag minns inte, men vi hade säkert ett tjugotal kunder på det där systemet, en del som hade apparaten hemma hos sig och en del som körde via terminaler mot en centralt placerad apparat hos oss.

Gustav Sjöblom: Men ni sålde inte systemet utan gav bort det?

Sören Arlbring: Nej, vi tog inte betalt för det. Jag tror att de som körde mot en central lösning fick betala ett lite mindre belopp, men det var väldigt små belopp.

Gustav Sjöblom: Hur var det med installationshjälp och support, bistod Luna med det också?

Sören Arlbring: Ja. Det var ju den här speciella avdelningen vi hade då. Det var en som hette Erik Andersson som var chef för det och han fick hjälp av någon som hette Klas Fritzon och några till tror jag.

Gustav Sjöblom: Om vi då är framme i slutet av 70-talet, hur såg dataavdelningen ut då, den som du var chef för?

Sören Arlbring: Ja.

Gustav Sjöblom: Hur många anställda var det och vad var det för grupperingar?

Sören Arlbring: Jag skulle kunna tänka mig att vi kanske var en trettio, trettiofem personer på Luna. Vad jag minns var att sedan när jag slutade var jag chef både för Lunas och

Järnias dataavdelningar. Då var vi över sextio, så jag kan tänka mig att vi var en trettio, trettiofem personer på Luna. Exakt hur det var organiserat kommer inte jag ihåg, men det var säkert någon driftfunktion och sedan var det någon systemering och programmering. Det var nog inte svårare än så tror jag.

Gustav Sjöblom: Mm, och så den här avdelningen …

Sören Arlbring: OLAF, ja. Som sagt, alla sådana papper är borta. Jag tror också att det fanns någon … Det var nog så, en driftfunktion som innehöll systemprogrammering och drift och så var det systemering och programmering för de interna systemen och så var det de här som höll på med de externa kundapplikationerna.

Gustav Sjöblom: Hur var den sociala sammansättningen på Lunas dataavdelning? Hur stor andel kvinnor var det till exempel?

Sören Arlbring: Det var nog inte speciellt många kvinnor faktiskt. På driftsidan var det några stycken bara och på systemering och programmering var det heller inte många kvinnor faktiskt. På driftsidan hade vi många som hade kommit inifrån Luna och gamla lagerboken och alla möjliga avdelningar som hade tagits bort, medan på systemering och programmering var det oftast nyanställd personal med akademisk utbildning. På tal om det så kan det vara intressant att veta att det har många gånger gått upp och ned i möjligheten att få jobb alltså. Jag minns att vi anställde någon person eller ett par personer 1973 och då fanns det ju inga jobb. På en annons hade vi ett par hundra svar. Sedan tidvis var det omöjligt att få tag på folk. Jag kommer inte ihåg när nästa dip var, men det har ju gått upp och ned i många omgångar.

Gustav Sjöblom: Följde det konjunkturcyklerna eller hade det sin egen logik?

Sören Arlbring: Jag kommer inte ihåg. Det kan ju ha varit konjunkturcyklerna, för var inte den första oljekrisen då 1973?

Gustav Sjöblom: Jo. I övrigt, kan man säga något mer om kulturen på dataavdelningen?

Sören Arlbring: Ja, kulturen … Jag tror folk som jobbade på dataavdelningen var verkligen datakillar. De som jobbade med kundsystemet var nog mer affärsintresserade än de vanliga systemerarna och programmerarna.

Gustav Sjöblom: Du började ju få lite folk att hålla reda på här. Hur tänkte du kring ledarskap och chefskap?

Sören Arlbring: Ja. Jag funderade aldrig på det, på något sätt. Vi fick faktiskt väldigt bra utbildning på Luna i ledarskap, utbildning som jag tycker att jag nästan har haft mer nytta utav i privatlivet än på jobbet, så det var inget fel på det men jag minns inte att några speciella filosofier. Jag är ju väldigt präglad, tror jag, av idrotten. I omklädningsrummen är det inte några hierarkier direkt och jag tror att jag har lyckats att hålla kommunikationen på ett hyfsat sätt. Men som sagt, ledarfilosofier har jag inga, jag har inte funderat i de termerna.

Gustav Sjöblom: Vad gjorde ni för att hänga med i den tekniska utvecklingen?

Sören Arlbring: Jag tror att Unisys betydde rätt mycket. Rent tekniskt tror jag inte vi blev bättre än vad de gjorde oss. Jag tror också att idag är det mycket svårare att hänga med i den tekniska utvecklingen. På den tiden var det ju inte så många spår. Man var ju inne i ett spår, IBM-spåret eller Univac-spåret eller vad det var, och det styrde väldigt mycket den tekniska utvecklingen. Idag är det en sådan mångfald att det är omöjligt att ha överblick ens en gång över alla möjligheter som finns.

Gustav Sjöblom: Gjorde ni några studieresor eller hade några andra former av utbyten?

Sören Arlbring: Jodå, vi gjorde studieresor och så där, men jag har aldrig upplevt att jag har kommit hem ifrån en studieresa eller mässa och tyckt ” fan vad bra det var här”. Det kan jag inte komma ihåg och jag är nästan säker på att jag inte har upplevt det så.

Gustav Sjöblom: Hade du något professionellt nätverk som var viktigt för ditt yrkesliv under Luna-tiden?

Sören Arlbring: Ja, det var ju den här Stig Lindahl som betydde väldigt mycket för mig och Ingvar Axelsson, Nils Sylvan, Kjell Johansson och Carl-John Lindahl. Vi var liksom en kärntrupp internt på Luna. Vad som kan vara värt att nämna och som hände parallellt med detta med bildskärmarna hos kunder och OLAF-systemen är att vi startade dotterbolag i Norge och Danmark som då också skulle datoriseras. Leveranser skedde ifrån lagret i Alingsås och så vidare. Det var väl först i Norge 1978 och Danmark 1979 eller något.

Gustav Sjöblom: Vilken roll spelade de här bärbara terminalerna?

Sören Arlbring: De spelade en ganska stor roll. Jag tror att Luna fick in nittio procent av alla order elektroniskt redan i slutet på 70-talet och jag tror att ungefär hälften av dem kom nog in via bildskärmarna och hälften via handdatorer. Det betydde i sin tur att våra ordermottagare kunde få en helt annan roll. De kunde jobba mer med att sälja och informera istället för att sitta och knappa in order. Jag tror att det betydde ganska mycket.

Gustav Sjöblom: Var det både från återförsäljare och slutkunder?

Sören Arlbring: Slutkunder beställde aldrig hos Luna, slutkunder beställde alltid hos återförsäljarna.

Gustav Sjöblom: Men de hade tillgång till Lunas lagersaldo?

Sören Arlbring: Ja, de kunde få tillgång. Om återförsäljaren tillät så kunde de få gå vidare igenom återförsäljarnas dator in till Lunas dator. Men det där var nog inte så väldigt vanligt att de kom in och gick hela vägen.

Gustav Sjöblom: På vilket sätt utnyttjade Luna den här kunskapen om kundernas efterfrågan till att anpassa sortiment och effektivisera försäljning och så vidare?

Sören Arlbring: Vad sade du, kunskapen om … ?

Gustav Sjöblom: Om vad kunderna faktiskt beställde, möjligheten att få bättre statistik om den faktiska försäljningen, för att till exempel anpassa sortimentet och inte bara för att minska lagerhållningen.

Sören Arlbring: Nej, jag tror inte att just det här att man kunde beställa via bildskärmar och det här betydde så mycket för vilka sortiment man hade. Det tror jag inte hade någon speciell betydelse.

Gustav Sjöblom: Var ni inblandade i EDI-standarder?

Sören Arlbring: Ja, jättemycket. Det här med handdatorer är ju egentligen EDI. Från de här kundsystemen satt de och beställde med EDI in till Luna och där var det ett ständigt tjafsande om olika standarder. Så länge vi var på Luna hade vi väl våra egna format men så fort man kom till ett läge där flera företag skulle finnas i samma system så kom man till det här problemet med EDIFACT, med standard och utseende på de här. Men det var inget problem så mycket under 70-talet, det var mer under 80-talet.

Gustav Sjöblom: Så länge återförsäljarna införlivades i Lunas system behövde inte Luna anpassa sig till någon EDI-standard?

Sören Arlbring: De som vi körde EDI mot på den tiden hade ju vårat OLAF-system eller handdatorer och mer än så var det inte, utan det är mer när man kom till ett publikt system och det är egentligen nästa steg när vi kom till Informationsgrossisten och skulle betjäna många kunder och många leverantörer.

Gustav Sjöblom: Vid den här tiden i slutet på 70-talet började fackföreningarna försöka få en större roll i datoriseringsprocessen för att se till att arbetstagarens perspektiv vad gäller ergonomi och funktionalitet och vissa löner och arbetsroller blev tillgodosett. Hur fungerade det på Luna?

Sören Arlbring: Jag tror att traditionellt hade facket en väldigt liten roll på Luna och det berodde nog väldigt mycket på att det var väldigt vänligt klimat på Luna, som jag tror Gunnar Lindahl var pappa till mycket. Så det var inga svåra diskussioner med fack och på den tiden … ergonomi jobbade vi mycket med, men det var ju inte drivet av facken på något sätt, det gjorde vi för att det var nödvändigt och värdefullt men det kom ju inte för att facket ville prata om det.

Gustav Sjöblom: Hade du någon kontakt alls med den lokala HTF-klubben?

Sören Arlbring: Den var så liten på den tiden så jag minns inte att jag hade någon kontakt.

Gustav Sjöblom: Om vi kommer över på andra sidan 1980 och i början av 80-talet, vad var det för nya utvecklingar då medan du var kvar på Luna?

Sören Arlbring: Jag tror att det mer var att mycket av fokus lades på förbättringar av de administrativa systemen internt på Luna, men också väldigt mycket på att verkligen försöka få ut OLAF-systemen och få in fler bildskärmskunder. Sedan kan man väl säga så här också, att jag upplever att det började stagnera lite grann beroende på alla problem som fanns i samarbetet med Järnia. Det var enormt … Stig Lindahl som var VD på 70-talet, slutade 1981 som en följd, kan man säga, av de här samarbetsproblemen med Järnia. Jag tror att samarbetsproblemen med Järnia var det som fick mig att till slut sluta. Jag orkade inte med. Det var alltså gyttjebrottning på hög nivå.

Gustav Sjöblom: Hur såg samarbetet ut? Vad var det ni samarbetade kring?

Sören Arlbring: Luna och Järnia. Ja, det var ju inget äkta samarbete. Ett exempel på samarbete var ju att jag blev chef för Lunas och Järnias dataavdelningar. Jag satt också i Järnias ledningsgrupp och Lunas ledningsgrupp, men det var ju inte med någon glädje jag tog bilen och åkte till Ulricehamn och det där var ju mer ett sätt att blidka mig. Jag tror att jag satt i vägen för Järnia. Järnia ville ta över Luna och de här datasystemen och kopplingarna emot kunder och alltihop det som jag stod för ville Järnia åt. Jag tror jag satt i vägen och ett sätt för Järnia att komma runt det var att jag då blev utnämnd till datachef både för Luna och Järnia och satt i Järnias ledningsgrupp, men jag kände att hjärtat inte var med.

Gustav Sjöblom: Vet du när det var ungefär?

Sören Arlbring: Ja, detta pågick från 1982 till jag slutade 1985. Och det tilltog när Stig Lindahl slutade.

Gustav Sjöblom: Hur långt kom ni med uppkopplingen mot leverantörerna innan du slutade?

Sören Arlbring: Ja, det var inte speciellt mycket, faktiskt. Jag tror inte vi hade någon elektronisk uppkoppling. Det fanns något system som var riktat mot leverantörer men jag kommer inte ihåg exakt hur det funkade.

Gustav Sjöblom: Sandvik var i allmänhet rätt tidiga med elektronisk överföring. Hade ni ingen …

Sören Arlbring: Sandvik Sågar och Verktyg menar du?

Gustav Sjöblom: Det vet jag inte.

Sören Arlbring: För Sandvik, det som vi tänker på, stora Sandvik, hade egentligen ingenting med Luna att göra och hade inget sortiment heller som vände sig till Lunas kunder. Däremot hade de ett företag som hette Sandvik Sågar och Verktyg och det var snarare en konkurrent till Luna. De hade egen import och egna Sandvikmärkta sortiment som gick ut till Lunas kunder vid sidan om Luna. Det fanns ju några stora som jobbade vid sidan av Luna, det var ju Sandvik, Bahco, Atlas Copco och Esab. Det är ju lite grann av de namnen som sedan kom med i Bascet. Tibnor var ju också med i Bascet och det var ju de som började köpa Lunas kunder.

Gustav Sjöblom: Så de bedrev också grossistverksamhet, delvis under eget namn?

Sören Arlbring: Ja, de var ju så att säga både tillverkare och sin egen grossist. I slutet när jag var på Luna tror jag även SKF Tools i Halmstad var på väg att hoppa av samarbetet med Luna och de var ju också med som en utav Bascetföretagen som hjälpte oss igång med den konkurrerande verksamheten.

Gustav Sjöblom: De här terminalerna som kom från början, var det dumma terminaler?

Sören Arlbring: Ja.

Gustav Sjöblom: När kom det någon datakraft i terminalerna?

Sören Arlbring: I terminalerna kom aldrig någon datakraft så länge jag var med.

Gustav Sjöblom: Det blev inte pc-terminaler alltså?

Sören Arlbring: Nej.

Gustav Sjöblom: Märktes pc-revolutionen på något sätt på Luna under den tiden du var där.

Sören Arlbring: Nej. Vi köpte tre pc som jag var med och upphandlade pliktskyldigast så att man skulle vara med på den där, men det var bara dyrt och kom aldrig igång. Det var inte moget på den tiden med pc, tyckte inte jag.

Gustav Sjöblom: Uppgraderade ni telekommunikationsnätet någonting? Det kom väl både nya standards och nät från Televerket i början på 80-talet?

Sören Arlbring: Jajamensan. Vi var väl de första kunderna Televerket hade på X.21. All kommunikation vi körde var X.21. X.25 använde vi aldrig.

Gustav Sjöblom: Du har beskrivit ett växande missnöje med Luna, med situationen med Luna och Järnia och din egen roll i det här. Det gjorde att du så småningom lämnade Luna, hur gick det till?

Sören Arlbring: Vi var fyra stycken som lämnade Luna då. Vi hade mullvadat lite grann vid sidan om så att vi visste att vi hade med oss de här Bascetföretagen: Bahco Verktyg, Atlas Copco, SKF Tools, Sandvik Coromant, Esab och Tibnor. Vi visste att vi hade med oss dem i ryggen och den 4 oktober 1985 gick vi och sade upp oss. Vi var tre som sade upp oss den dagen och vi blev väl portförbjudna på Luna samma dag. Den fjärde personen hade redan sagt upp sig. Det var Karl-Johan Lindahl som var son i en av familjerna, som också hade sagt upp sig lite tidigare bara och som också var med och hjälpte till med att komma igång med Informationsgrossisten, men han var väl bara med i något år så slutade han sedan. Men det var en väldigt svår tid, till exempel satt man på möten med de här Bascetföretagen och planerade hur vi skulle komma igång samtidigt som jag sedan var med Lunas VD som heter Rurik Soko vid den tidpunkten för att få med fler företag i Lunas system. Det var nog i början på 1985 som vi åkte till Atlas Copco och försökte få med dem i Lunas kommunikationssystem och då satt man och pratade med samma person som man kanske satt med veckan innan och pratade om de andra planerna. Jag tror att det var Leif Boll på Atlas Copco som var inblandad.

Gustav Sjöblom: Så du kan förstå att det blev sura miner på Luna?

Sören Arlbring: Ja, jag kan förstå att det var sura miner, men sedan försonades vi lite grann och jag var uppe på Luna och gjorde upp med den här Rurik Soko som var VD då och han var också lite trevlig. Jag minns att han sade att han gillade lite vilda västern, så vi försonades väl i alla fall på den nivån. Sedan tror jag att inom Luna och Järnia försökte man sedan välta Informationsgrossisten så mycket de orkade under de här åren. Men problemet de hade var ju att vi hade väldigt starka leverantörer med oss med de här Bascetföretagen. Kunderna vi hade var ju Järniamedlemmar och därmed ägare av Luna och Järnia och de ville ju inte välta oss, för en järnhandlare tyckte det var bra att kunna köra

mot Atlas Copco och Bahco. Centrala Luna och Järnia är ju inget primärt intresse för en järnhandlare, det primära intresset för dem var ju deras egen butik.

Gustav Sjöblom: Hur föddes idén till Informationsgrossisten?

Sören Arlbring: Det var jag som insåg att den här bilden vi ritade på Luna aldrig skulle gå att genomföra med alla de här företagen, stora industrikunder och återförsäljare och så tillverkare Atlas Copco och Esab och dem, med Luna som spindeln i nätet. Vi skulle ju kunna sitta på en kran och vrida: du får vara med, du får inte vara med.

Gustav Sjöblom: Det behövdes ett oberoende företag som stod för informationshanteringen mellan olika parter?

Sören Arlbring: Ja, det går ju inte att Luna sitter och bestämmer vem som får vara med i det här kommunikationssystemet. Det måste vara någon som står utanför de här affärerna som bedrivs. På det sättet såg vi det här och där betydde Karl-Johan Lindahl väldigt mycket, som var en person i familjen och på så sätt också hade bra kontakter med leverantörerna och hjälpte till att trumma ihop det här gänget.

Gustav Sjöblom: Vilka var de andra två?

Sören Arlbring: Det var en som hette Tommy Kastman – det var han som var fotbollsspelare i Åtvidaberg och AIK – och en som hette Göran Andersson. Karl-Johan var väl med något drygt år och Göran Andersson kanske var med i två år och sedan blev han värvad tillbaka till Luna.

Gustav Sjöblom: Odlade ni under en längre tid de här kontakterna med Bascetföretagen?

Sören Arlbring: Ja, det kan man säga, vi körde väl det här under ett och ett halvt år. Bascetföretagen ville inte ens vara med och deläga det här företaget, syftet med det hela var ju att se till att Luna tappade initiativet så att det blev ett neutralt system, så man jobbade hela tiden med att försöka hitta andra ägare. De som ägde centrala Luna och Järnia var ju järnhandlare. De tyckte att det vi höll på med var rätt och det gjorde till slut att Lunas och Järnias styrelse bestämde att Luna och Järnia inte ska ha det här själva utan ska gå ihop med Informationsgrossisten och köra ett system mot återförsäljarna. Luna och Järnia hade vid den tidpunkten ett företag som hette Infolink och därav kom namnet Bascet Infolink. När man slog ihop de här två så blev det Bascet Infolink och det betydde att centrala Luna och Järnia fick foga sig i att vara med i detta system. Det betydde också att styrelsens ordförande i Luna och Järnia … De hade ett koncernbolag som hette Ferro. Styrelsens ordförande där hette Stig Birgerstam, han blev också styrelsens ordförande i Bascet Infolink. Hans uppgift var ju egentligen att gå ägarnas intresse och ägarna var ju järnhandlarna, men samtidigt jobbade Luna och Järnia fortfarande på att försöka välta det här bolaget Bascet Infolink, men de kunde inte det för att ägarna inte ville det. Men det är klart vi hade det väldigt jobbigt i Bascet Infolink i vardagsarbetet att jobba med Luna och Järnia, för de gjorde allt de kunde för att hitta fel.

Gustav Sjöblom: Vem ägde Informationsgrossisten?

Sören Arlbring: Det ägde vi fyra personer från början. Sedan när Bascet Infolink bildades så ägde Luna och Järnia en stor del, till slut 30 procent, DAFA hade kommit in i bilden och ägde 30 procent, sedan ägde Bascet 30 procent och så ägde jag 10 procent.

Gustav Sjöblom: Vilken var din roll i Informationsgrossisten?

Sören Arlbring: I Informationsgrossisten var vi fyra personer. Vi hade olika kompetenser, formellt var Karl-Johan VD men jag tror att vi mer jobbade utefter vilka kompetenser vi hade. Vi var fyra personer. Tommy var en supertekniker, Karl-Johan visste inte vad en dator var i stort sett men hade mycket värdefulla kontakter, Göran Andersson var programmerare och egentligen var det väl jag som drev det hela och det var ju jag som blev VD i Bascet Infolink sedan.

Gustav Sjöblom: Hade ni alltså ett fungerande system under Informationsgrossistentiden?

Sören Arlbring: Ja, det hade vi.

Gustav Sjöblom: Med egen datacentral?

Sören Arlbring: Nja, egen datacentral hade vi ju här då men den funktionen vi fyllde var ju växelfunktionen.

Gustav Sjöblom: Men ni köpte alltså in en dator?

Sören Arlbring: Vi köpte in en och då hade vi väldigt stor hjälp utav Unisys på den tiden. De ställde upp och jag tror att de körde nog in motsvarande minst en miljon i vårt bolag. Det var en VD som hette Gert Schyborger som hjälpte oss väldigt mycket. Han visste nog egentligen inte vad han gjorde. Både Luna och Järnia var ju kunder där också och han fick nog mycket stryk ifrån både Luna och Järnia för detta.

Gustav Sjöblom: Kan du beskriva hur er växel såg ut. Vad hade den för funktion mellan leverantörerna och grossisterna eller återförsäljarna?

Sören Arlbring: Till en början var det en ren växel för realtidskommunikation mellan återförsäljare, Luna, Järnia och Bascetföretagen. Det problem vi löste egentligen var att om växeln är här i mitten så sitter leverantörer och grossister här nere och de hade väldigt olika datorutrusningar. Det var IBM och det var SAAB och det var Univac och allihop hade ju sitt eget språk. På terminalsidan hade vi till att börja med rätt så homogent, man pratade samma språk, men det vi gjorde var egentligen att vi löste det tekniska problemet så att en terminal kunde prata med alla datorer. Och det var realtidskommunikation. Lite senare kom vi igång även med EDI-lösningarna, men där var inte det tekniska problemet så stort. De tekniska problemen med vilka protokoll man körde och så vidare var ju inte så stora när det gäller EDI. Då kom man in på EDIFACT, standard för hur en order ser ut och så vidare. Vi fyllde en väldigt stor funktion därför vi satt i mitten och översatte vissa format till andra format. Det var ju en annan typ utav översättning, det var inte tekniska protokoll utan det var mer format, hur en order ser ut.

Gustav Sjöblom: Känner du till TDL?

Sören Arlbring: TDL, ja. Känner till dem mycket väl. Det var så här att när Informationsgrossisten fanns och det hade gått något år tyckte nog Bascetföretagen ändå att det var väldigt jobbigt att vara med och ta ansvar för det här. De tyckte nog att det var jobbigt att vi fyra ägde det här utan att ha några pengar på oss egentligen och såg väl framför sig att de ville luta sig emot något mer kraftfullt. Därför ville de att vi skulle gå ihop med TDL och det gjorde att vi under några månader satt nere i Göteborg där borta någonstans på Mölndalsvägen. Vi satt där i tre månader och sedan sade vi till Bascetföretagen att det här funkar inte. De begrep inte vad vi gjorde.

Gustav Sjöblom: Ni var alltså samlokaliserade med TDL, ni fyra i Informationsgrossisten?

Sören Arlbring: Ja. Det var Anders Rydberg som var VD där nere och vi upplevde att de inte förstod vad vi höll på med. Vi var så fjärran från varandra vi kunde vara, så vi sa till Bascetföretagen att antingen flyttar vi tillbaka till Alingsås eller så får ni köra vidare här, vi lämnar det här nu. Det slutade med att vi flyttade tillbaka till Alingsås. Våra lokaler hade vi kvar och datacentral och alltihop stod där, det var väl ett hyreskontrakt där som inte hade gått ut antagligen. Så det var ett väldigt kort mellanspel med TDL.

Gustav Sjöblom: Och det var alltså under Informationsgrossisten-tiden, så det måste ha varit 1985 eller 1986?

Sören Arlbring: Detta var nog gissningsvis 1986.

Gustav Sjöblom: Men var inte TDL ungefär samma idé, att …

Sören Arlbring: Nej. De körde EDI, kan man säga, men de hade ju inga kunder. Det var bara prat, de visste inte vad de gjorde. Det var Televerket, Göteborgs hamn och några mer som ägde det hela och det skulle bli så stort, men det var en skrivbordsprodukt. Det klarade inte vi av.

Gustav Sjöblom: Mm, intressant. Vad var det som hände konkret 1987 när Informationsgrossisten införlivades i det nya Bascet Infolink?

Sören Arlbring: Det var inte så att vi införlivades, utan Luna Järnia hade ett företag som hette Infolink och låg i Borås. De gjorde två saker, det ena var att de höll på med kommunikation (det som vi gjorde på Luna) samt att sälja administrativa system till Lunas och Järnias återförsäljare.

Gustav Sjöblom: Var det något som bildades när ni försvann från Luna?

Sören Arlbring: Ja, det kan man säga. De skulle också sälja administrativa system till kunder, men det som hände 1987 var att man stängde verksamheten i Borås och kommunikationsdelen flyttades över till oss på gamla Informationsgrossisten. Vad som hände med den här delen som sålde administrativa system till kunder vet inte jag. Jag tror att det såldes ut till vissa medarbetare, men jag är inte säker på det. Men man stängde i varje fall kontoret i Borås och i våra lokaler startade då ett företag som hette Bascet Infolink som jag blev VD för. Vi var ju fyra personer där då och vi fick över lika många från gamla Infolink i Borås, Boråsare som började jobba hos oss. Sedan började vi därifrån och växa och sedan som sagt var köpte Posten upp det hela årsskiftet 1992–93.

Gustav Sjöblom: Varför blev det så?

Sören Arlbring: BASCET Infolink var ju ett IT-företag och Bascetföretagen och även Luna och Järnia ville nog egentligen inte vara ägare. De var ofrivilligt ägare i ett IT-bolag, samtidigt som DAFA togs in som delägare, men vi som jobbade med det kände att det inte var rätt med DAFA. Sedan plötsligt kom Posten in i bilden och lade ett bud och pang sa det bara så var det klart. Det var då de gjorde en elektronisk satsning som började 1993 med Postnet och det var ju då jag som sagt var flyttade till Stockholm, så jag har ju varit med om både uppgång och fall för det här Postnet i Stockholm.

Gustav Sjöblom: Hur påverkades affärsidén av att internet slog igenom i den vevan?

Sören Arlbring: Ja, när det gällde realtidsbiten så finns väl inte den funktionen kvar. När det gäller realtid så var det egentligen mer en teknisk konvertering utav protokoll, men den andra delen som gäller EDI tror jag inte påverkades av internet. Internet löser inte problemen med de olika formaten, utan jag tror att den delen finns kvar här i Alingsås. Jag slutade ju 1999 och har inte så mycket kontakt, men det finns kvar ett hundratal personer eller hundrafemtio personer eller någonting i den stilen i Alingsås som jobbar i huvudsak med EDI och kundtjänst.

Gustav Sjöblom: Nu är vi nästan framme i nutiden här så det är väl kanske läge att avrunda, men om du vill får du gärna lägga till någonting eller göra en slutreflektion av ditt liv i grossist- och datavärlden.

Sören Arlbring: Nej, jag vet inte, jag är inte så där väldigt duktig på att formulera sådana där slutklämmar. Det hör inte hemma här i vår intervju egentligen, men under 90-talet så var jag parallellt med det här med och hjälpte min son att starta ett företag som han själv drev. Han var VD och drev det företaget, jag var mer i bakgrunden och hjälpte honom för jag jobbade fortfarande kvar på Postnet. Det företaget sålde vi sedan till Sigma då när IT-hysterin var och det finns kvar idag i Alingsås och heter Sigma E-handel. Som sagt var, det såldes vid årsskiftet 1999–2000. Jag slutade på Postnet 5 februari 1999 och efter det har inte jag jobbat mer. Jag mår väldigt bra efter detta och har inga svårigheter att fylla min tid. Jag har fullt sjå att hinna med det jag tycker om.

Gustav Sjöblom: Jag får tacka för att du tog dig tid att hinna med den här intervjun i alla fall.

Sören Arlbring: Okej.