Wigar Bartholdson

En intervju av Gustav Sjöblom

28 mars 2008

Intervju 74

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 och Stiftelsen Marcus & Amalia Wallenbergs minnesfond. Originalinspelning och transkript finns tillgängliga på Tekniska museet i Stockholm. Intervjun bör refereras på följande sätt:

Wigar Bartholdson, intervju från 2008 av Gustav Sjöblom, Teknik och samhälle, Chalmers tekniska högskola.

Nyckelord: Aktiebolaget Sveriges Förenade Trikåfabriker/Eiser, IT-konsulter, Pulsen, postorder, servicebyrå, tekoindustri.

Abstract

Wigar Bartholdson, founder of the service bureau and IT consultancy Pulsen, was born in Herrljunga in 1938. A skilled footballer, Bartholdson moved for upper secondary education to Borås, where he played football at the top level between 1956 and 1968. After graduating with a technical degree and finishing his military service Bartholdson started working at the tricot and stockings manufacturer Sveriges Förenade Trikåfabriker, improving efficiency using the MTM method. In 1960 he became a member of a team of four people assigned with the task of computerising the firm's administrative routines, not least the very substantial order registry. Having accomplished this successfully, Bartholdson was given the opportunity in 1964 to use the spare capacity of the firm's IBM 1401 to set up his own consultancy. The idea was to capitalise on the goodwill deriving from Bartholdson's leading role in Elfsborg's 1961 victory in Allsvenskan, the Swedish football league, to establish contacts with other firms with similar needs in Borås' extensive textile and clothing industry. Bartholdson's firm – from 1968 under the name of Boråsdata – grew by designing and running administrative systems (order, stockkeeping, invoicing, materials requirement planning, bookkeeping and ledgers) for companies in the Borås area, initially mostly textile and clothing firms and somewhat later mail order firms. With the advent of networking solutions, terminals – and later PCs – were installed at the customer's premises, shifting order entry from Boråsdata to the customers in order to avoid bottlenecks. In the 1970s the company entered into shared ownership of the mainframe facilities, expanded into a partnership with IBM to become an agency for their minicomputing range, and from 1983 became a major distributor of IBM PCs. In 1984 the company was listed on the OTC list of the Stockholm stock exchange under the name Pulsen, since Boråsdata was considered to have a somewhat parochial tinge for a nationwide firm. Pulsen has since returned into family ownership, remains a leading IT firm in western Sweden and has expanded geographically with offices in Stockholm, Göteborg and Malmö.

Informant: Wigar Bartholdson
Intervjuare: Gustav Sjöblom
Tid: 28 mars 2008
Plats: Pulsens huvudkontor i Borås

Gustav Sjöblom: Idag är det den 28:e mars 2008. Jag heter Gustav Sjöblom och är forskningssekreterare för området IT-industri i projektet Från Matematikmaskin till IT. Idag sitter jag på Pulsens huvudkontor i Borås för att göra en intervju med Wigar Bartholdson om hans erfarenheter från just Pulsen och dess föregångare inom IT-branschen. Men först ska vi gå tillbaka till början och du är född den sjunde maj 1938 i Herrljunga?

Wigar Bartholdson: Det stämmer.

Gustav Sjöblom: Var växte du upp nånstans?

Wigar Bartholdson: Jag växte upp i Herrljunga. Eller jag föddes i Herrljunga, men mina sju första år växte jag egentligen upp i Annelund, en liten ort inte långt ifrån Herrljunga. Min farfar och min pappa jobbade på den stora armaturfabriken i Annelund och 1946 startade de ett företag i Herrljunga, Herrljunga Metallfabrik, och vid det tillfället flyttade vi till Herrljunga. Men jag var fortfarande kvar något år och gick första och andra klass i en sån här gemensam skola i Hov i Annelund och bodde då hos min mormor och morfar som som var bönder inte långt från Annelund. På det sättet kan man säga att jag fick jobba mycket på landet och när jag sedan kom till Herrljunga och kom in i andra klass där var jag också mycket i metallfabriken. Så om man betraktar det efteråt fick jag influenser ifrån olika håll till att bli egenföretagare. En lantbrukare är ju hela tiden egenföretagare, han måste ju klara sig själv, och likadant min farfar och pappa startade också och ville göra nåt själva. Så jag jobbade i princip i metallfabriken på somrarna och jag hjälpte min morfar och mormor att rensa betor och rovor och hjälpte till med höet och så vidare, också på sommaren. Så det var mycket sommararbete.

Gustav Sjöblom: Vad hade din far och farfar för jobb på armaturfabriken innan de startade eget?

Wigar Bartholdson: Min farfar var en sorts platschef för svarv och gjuteriet i A. H. Anderssons armaturfabrik, som det hette. Min pappa jobbade med svarvning och liknande. Det var väl egentligen min farfar som drog igång Herrljunga Metallfabrik och sedan följde pappa och pappas bror med också och blev delägare.

Gustav Sjöblom: Så du fick nåt sorts intresse för teknik och även för affärsverksamhet redan från uppväxtåldern?

Wigar Bartholdson: Ja, i och med att jag var rätt mycket i fabriken. När jag sedan hade gått ut folkskolan och realskolan och tagit realen i Herrljunga skulle jag ju göra nånting. Pappa tyckte att jag skulle gå och utbilda mig på maskinsidan för att bli maskiningenjör och det var därför jag sökte till maskinlinjen på Tekniska gymnasiet här i Borås. Men samtidigt är det klart att ju mer jag jobbade på somrarna med den typen av verksamhet – det var hela processen som de gjorde där, man gjorde gjutformar, man gjöt, man svarvade till, det var kranar till element – så insåg jag att det egentligen inte var någon verksamhet som jag ville fortsätta med. Så jag fick i alla fall den influensen att det var ingenting

som jag då tyckte att jag ville jobba hela mitt liv med. Det var väl också en erfarenhet som jag skaffade mig.

Gustav Sjöblom: Hur såg din far på att du inte ville jobba vidare med det?

Wigar Bartholdson: Jag uttalade väl mig aldrig så klart för honom, inte just då i alla fall. Men jag fick känslan själv att det liksom inte var det som jag ville fortsätta att driva i tredje generationen. Sedan är det ju ofta som så att det är tillfället som hela tiden spelar in och det gäller att gripa möjligheten. För att gå in på ett litet sidospår kan man säga att jag idrottade mycket i Herrljunga och kom med tidigt, som fjortonåring, i A-laget i fotboll. När jag skulle hit till Borås som sjuttonåring blev jag uppvaktad av både Elfsborg och Norrby för att gå över och spela här. Norrby låg i ettan – alltså i Allsvenskan – just vid det tillfället, de gick upp och var där ett år. Elfsborg hade legat där tidigare och var en äldre klubb och jag tyckte väl att Elfsborg var mer tilltalande, så jag gick med i Elfsborg och spelade där. Samtidigt som jag studerade här spelade jag fotboll och kom in som artonåring i Elfsborg A-lag och var med där hela tiden egentligen. Det var -56 och jag hade väldigt positiva erfarenheter. Fotboll är en stor sport här i Borås. Jag spelade tolv år i Elfsborg och det var en väldigt positiv tid.

Gustav Sjöblom: Var det svårt att förena idrotten och studierna?

Wigar Bartholdson: Nej, det var det inte. Egentligen var det väl en rätt så bra form att studera och spela fotboll. Elfsborg låg i division två, som det hette då, divisionen under Allsvenskan, och vi blev ungefär tvåa där varje år fram till 1960. Vi hade alltid något lag framför oss, som ÖIS eller Halmstad eller Jönköping, men vi byggde upp ett bra lag, kan man väl säga. Efter avslutad ingenjörsexamen på Teknis här gjorde jag militärtjänsten här på I15 direkt efter skolavslutningen och hade då kommit in i plutonchefsskolan på femton månaders utbildning. Jag började på I15 på sommaren -58 och gick ut på hösten -59. Vid det tillfället skulle jag antingen läsa vidare eller jobba och då hade Elfsborg känningar på det som på den tiden hette Aktiebolaget Sveriges Förenade Trikåfabriker och var ett av Sveriges största tekoföretag med enheter runt om i Sverige. De gjorde egentligen det mesta för individen, från strumpor, underkläder, damklänningar och baddräkter till icelandströjor med mera. Jag tyckte väl att jag kunde stanna kvar här i Borås och fortsätta spela i Elfsborg, så det tilltalade mig vid det tillfället. Jag läste ett år matematik nere i Göteborg också, men det blev för slitsamt att både spela fotboll, läsa och jobba i Halmstad som jag gjorde då.

Gustav Sjöblom: Du sökte alltså vidare till högskola?

Wigar Bartholdson: Jag gick vidare ett år och läste matte nere i Göteborg, på universitetet tror jag det var. Men det blev bara ett år, för sedan gick det inte tidsmässigt att både spela fotboll och arbeta. Jag behövde egentligen bara jobba så mycket jag ville då, men i samma veva var jag runt och praktiserade på de olika enheterna i företaget. Jag var nere i Halmstad och jag var nere i Malmö för att lära mig hur det går till att producera underkläder eller producera strumpor. Jag fick alltså försöka gå från enhet till enhet för att få en bred kunskap. Jag blev anställd på det som hette arbetsbyrån på den tiden. Det var de som egentligen skulle se till att man gjorde rätt när man sydde, till exempel. Man jobbade med MTM-metoden – metod-tid-mätning – och skulle alltså tala om att man ska lägga de här olika delarna där och där och där, alltså på rätt ställe för att snabbt kunna få ihop dem och sy och lägga ifrån sig. Det var också en utbildning som jag gick på företagets bekostnad.

Gustav Sjöblom: I vems regi var den utbildningen?

Wigar Bartholdson: Jag vågar inte svara på vem som hade den, men det var i alla fall ett företag som hade specialiserat sig på just arbetsstudier. Den var väldigt dokumenterad och det var ju väldigt praktiskt. Att sätta in en sömmerska och sy ett plagg gick väldigt fort beroende på att det fanns dokumenterat var man skulle lägga de olika delarna och hur man skulle göra, så det var en snabb och kort upplärningstid. Det praktiserades i hela företaget, alltså hela Eiserkoncernen – jag kallar det för Eiser därför att Aktiebolaget Sveriges Förenade Trikåfabriker är ett väldigt långt ord.

Gustav Sjöblom: Hade du läst nånting på gymnasiet som hade anknytning till arbetsstudier?

Wigar Bartholdson: Nej, det hade jag inte gjort, utan jag fick sätta mig på skolbänken härifrån företaget.

Gustav Sjöblom: Valde du själv att hamna på arbetsbyrån eller blev du placerad där?

Wigar Bartholdson: Ja, det var där jag blev anställd. Arbetsbyrån var väl det som var mer tekniskt inriktat egentligen. Vi hade en chef där som hette Allan Karlsson som var väldigt duktig och väldigt strukturerad och som höll i trådarna där. Det var han som anställde mig och som jag lärde mig mycket av också, måste jag säga.

Jag började -59 och året efter, i början på 1960, fattade styrelsen i Aktiebolaget Sveriges Förenade Trikåfabriker ett beslut att man skulle datorisera och göra som de stora företagen, som Volvo, SKF och liknande.

Gustav Sjöblom: Det var väldigt tidigt. Vet du varför de tog beslutet att datorisera i ett så tidigt skede?

Wigar Bartholdson: Det var inte så konstigt om man såg alla som satt med de olika kartoteken. Orderingången mättes mer i decimeter än i centimeter. Det kom väldigt mycket order in och sedan skulle man dra ut kartoteken och ha alla artikelnummer. Det var skillnad på artikel, färg, storlek och kvalitet, så det var en väldig massa varianter som man hela tiden jobbade med. Det är klart att när man såg de här kartoteken, de här stora registren, och hur man från varje order skulle föra på artikelkortet artikel, färg, storlek och kvantiteten, och sedan räkna om det i materialbehov också … Det var en oerhörd massa folk som gick åt till att både notera antalet och sedan börja beräkna och multiplicera hur många meter det skulle gå åt i just det här fallet och hålla ordning på det. Så det var väldigt mycket folk som var sysselsatta med det. Datamaskinen eliminerade nästan allt detta arbete och tog hand om alla de beräkningar som gjordes och alla de noteringar som gjordes på artikelkort och liknande.

Gustav Sjöblom: Så det fanns ingen elektromekanisk hålkortsanläggning innan ni köpte en dator?

Wigar Bartholdson: Jo, det fanns hålkort i och för sig. Det fanns tidigare en viss teknisk lösning genom att man hade en tabulator som kände av en viss typ av hålkort och som man hela tiden måste bygga om allteftersom vad man ville ha ut för information.

Att man fattade beslutet att skaffa datamaskin gjorde att min chef, som fick det på sitt bord, han kom ner till Halmstad där jag var och höll på och jobbade och lärde mig

hur man tillverkade underkläder. Vi åkte ut till Östra stranden. Han hade med sig kaffe och bulle – det brukade han aldrig ha med sig innan – och så sade han: ”Nu kan vi åka ut till stranden.” Det var på våren, så det fanns ingen där, och så satte vi oss ner och så frågade han om jag var intresserad av att jobba med systemsidan, att programmera och systemera. För man hade tagit det här beslutet, berättade han, och nu skulle man ha folk från olika delar utav koncernen. Man skulle välja ut fyra stycken. Jag var en av dem och sen var det någon som höll på med ordersidan och sen var det två till som han valde, som hade olika typer av kunskap om Aktiebolaget Sveriges Förenade Trikåfabriker. Så vi var fyra stycken som blev utsedda och blev utbildade från 1960.

Gustav Sjöblom: Vet du om det här beslutet föregicks av nån utredning?

Wigar Bartholdson: Nej, det var nog hans kunskap och hur han ville sätta ihop det här laget. Han kände ju de här personerna. Det var ingen extern person, utan det var vi fyra interna medarbetare som blev tillfrågade och alla fyra sade ja.

Gustav Sjöblom: När man bestämde att köpa dator över huvud taget, tog man in nån konsult för att utreda kostnader och nytta av det här?

Wigar Bartholdson: Nej, det var min chef som var den som hade kunskapen om vad man kunde vinna och vad man kunde göra egentligen. Jag tror att han var den som var drivande i det läget för att få det till stånd. Och det är klart att det var ju en investering på den tiden, tror jag, på två miljoner kronor. Det var en 1401:a, 12K, som var den näst största. Nuvärdet kanske ligger på en tjugofem-trettio miljoner eller nånting sånt där skulle jag tippa och det var ju en väldigt stor investering vid det tillfället för koncernen.

Gustav Sjöblom: Vad jag förstått av trikåtillverkningen vid den här tiden så gick det fortfarande bra just för den grenen av textilbranschen, men man anade att det skulle bli svårt framöver så att det fanns ett starkt rationaliseringsmedvetande.

Wigar Bartholdson: Inte då i början på 60-talet. Det hade man inte sett några tendenser till, utan det var mer att det blev sådana ordervolymer som gjorde det svårt att hänga med att notera i artikel-, färg-, storlekskorten och summera dem och sedan materialbehovsberäkna det hela och köpa in tyg. Det var väldigt betungande att göra och det var det som gjorde förvärvet av datorn. Sen är det klart att sen kom ju tekokrisen, men den kom mycket senare.

Gustav Sjöblom: Vilken kompetens gjorde att du blev tillfrågad, tror du? Jag tänker, dels hade du vart på företaget väldigt kort tid, och fotbollen måste väl ha varit ett orosmoment ändå?

Wigar Bartholdson: Nej, det var det nog inte. Man kan väl bara säga som så här att förmodligen hade jag väl gjort ett bra jobb och ett bra intryck på min chef då. Samtidigt är det klart att fotbollen har alltid varit ett plus och det blev det ju sedan också. Att man hade fotbollen gjorde att det var mycket lätt att komma i kontakt med olika personer. Man kan konstatera så här lite i efterhand att när man var där nere – vi satt i det här huset på första våningen då – och VD eller styrelseordförande kom ner och gick runt och tittade, då kom de alltid in och pratade lite. Det gjorde de ju inte till alla utan det gjorde de för att jag spelade fotboll och de var intresserade utav det. Så det är klart att på nåt sätt har man haft en viss fördel av att vara idrottsman.

Gustav Sjöblom: Att du kunde jobba så mycket du ville, hur fungerade det i praktiken? Hur såg veckan ut?

Wigar Bartholdson: Det var ett tag i början. Jag var i Göteborg och läste och sedan var jag i Halmstad och jobbade där och så var jag i Borås och spelade fotboll. Det var en triangel som jag höll på med, så jag var mycket på vägarna under den tiden. Och det var egentligen inte nåt negativt, för de tyckte att det var väl bra att jag ville förkovra mig mer i det jag gjorde, så det var inget negativt från företagets sida.

Gustav Sjöblom: Men från 1960 jobbade du i princip heltid?

Wigar Bartholdson: Ja. Från hösten -60 började vi att strukturera upp, för vi skulle bygga alla systemen för koncernen. Vi skulle bygga order-lager-fakturering och materialbehovsberäkning och vi skulle göra bokföring och leverantörs- och kundreskontra. I princip allt det som gjordes administrativt skulle göras på den här maskinen. Och det var leveranstider på den tiden, så vi fick den, tror jag, 1961. Maskinerna stod inte precis och väntade på en. Vi hade 12 K i primärminnet, max var 16 K och vi var tvungna att öka det från 12 till 16 K rätt snabbt när vi hade börjat med att jobba på maskinen. Men ändå kan man väl säga som så att det är ganska fantastiskt att på sextontusen minnespositioner kunna klara av en helt stor koncern med order, lager, fakturering och materialbehovsberäkning och veta var varje bunt fanns. Vi hade ett hålkort med streckkodsmöjlighet per bunt, så vi kunde alltså se om det var femton plagg i en bunt och blev någon sekunda kunde man streckmarkera att det var en eller två sekunda. På det sättet fick vi hela tiden veta hur många prima det var när de kom in på lagret. När man tänker på storlekskapaciteten nu och då när vi jobbade med sextontusen minnespositioner så är man förvånad att man har kunnat åstadkomma så mycket som man kunde göra på den tiden.

Gustav Sjöblom: Vilka var de andra i den här fyramannagruppen?

Wigar Bartholdson: Lars Lagerstedt hade jobbat med administrationen, Henry Bergström jobbade på orderadministrationen och Sven Hult jobbade också administrativt.

Gustav Sjöblom: Vad fick ni för introduktionsutbildning?

Wigar Bartholdson: Vi fick väldigt mycket utbildning i början. Det var IBM som skötte hela vår utbildning. Vi skulle lära oss programmera och vi skulle lära oss allting egentligen om stordatorn. Det är ju en sinnrik konstruktion egentligen, det är ju bara av och på, två lägen som gäller i minnena – ferritkärnor var det väl – och det var åtta stycken, alltså ett, två, fyra, åtta, och av de kombinationerna blev det allting. Det fick vi lära oss och sedan fick vi hela tiden lära oss det här med att programmera. Sedan var det att patcha. När man testade systemen eller programmen i datorn fanns det lampor som blinkade hela tiden och när de bara stod och lyste var det en loop som man var tvungen att leta reda på var den fanns någonstans i programmet. Så man fick lära sig att vara strukturerad och samtidigt analysera var felet kunde vara någonstans.

Gustav Sjöblom: När du tog dig an det här jobbet, hur länge dröjde det innan du fick nån känsla för vilken potential det fanns i databehandling?

Wigar Bartholdson: Man kan väl säga som så här, att i början på 60-talet när vi var färdiga och hade byggt de här systemen kom det till fler eftersom. Vi fyra utökades så att det blev fler programmerare och så vidare. I början på -64 kom vi och vår chef att diskutera.

Det var i Borås med alla knallar, företaget hade en stordator med mycket kapacitet. Vi körde dygnet runt och hade alltså kontinuerlig drift, så det fanns möjlighet att gå ut och sälja och försöka få in mer intäkter på datorn. Vi satt och pratade om det och han frågade om inte jag var intresserad av att gå ut och marknadsföra den här datorn och bygga system till andra företag här i regionen. Och det tyckte jag väl var intressant. Samtidigt hade jag precis just då fått ett anbud att flytta till Schweiz och spela fotboll där, så jag stod och valde just då mellan att satsa på fotbollen eller satsa på det här med data. Jag valde då att satsa på data. Samtidigt hade vi just vid det tillfället gjort det unika att vi spelade i division två och vann 1960, gick upp i Allsvenskan -61 och vann direkt. Vi var det första laget som kom från division två direkt upp i Allsvenskan och vann och det är ju klart att det var också väldigt stort här i Borås. Så jag hade en klar fördel när vi diskuterade -64 att gå ut och försöka marknadsföra och sälja tid på datorn här, för jag hade väldigt lätt att komma i kontakt med företag. När man kom ut till företagarna var det alltid en stunds fotbollssnack först och så var de alltid positiva och intresserade. Så jag fick det här erbjudandet att gå ut och samtidigt göra system för andra företag, plus att jag också fick den möjligheten att om jag inte kunde sälja timmar till andra skulle Eiser köpa de timmarna utav mig. De behövde aldrig över huvud taget köpa en timme, för det var ett sånt tryck på marknaden, eller det var ett sådant stort behov utav att få datorisera olika typer av rutiner då. Det var enormt lätt att sälja de här servicetjänsterna som vi gjorde på den tiden.

Gustav Sjöblom: Innan vi går vidare dit, när ni åkte på kurser med IBM, åkte ni iväg nånstans? Eller hade IBM nån systemrepresentant som var mer eller mindre hela tiden hos er?

Wigar Bartholdson: Mycket utav utbildningen hade vi här på företaget, och eftersom vi var flera kom IBM hit och höll kurser i detta. PG Hagman hette han, han var en duktig pedagog och vi lärde oss rätt mycket utav honom. Samtidigt fick vi åka till Tyskland och vi fick åka till Volvo ibland och jobba på olika typer av utrustning. I Tyskland var det skivminnen som vi skulle jobba med och titta på. Det blev inte så att vi valde skivminnen, utan vi valde att jobba med magnetband istället, men vi var på olika platser och fick utbildning både praktiskt och teoretiskt. Men man kan nog säga att huvuddelen av utbildningen var här på företaget. IBM kom hit alltså, för det var ju bara IBM som existerade på den tiden.

Gustav Sjöblom: Fanns det några färdiga mallar för hur man utvecklade till exempel ett order-lager-faktureringssystem?

Wigar Bartholdson: Nej.

Gustav Sjöblom: Var det sunt förnuft och trial and error som gällde?

Wigar Bartholdson: Man kan väl säga som så att vi initialt systematiserade rätt mycket. Tillsammans med vår chef byggde vi upp stora flödesscheman. Innan vi över huvud taget programmerade så byggde vi upp stora modeller/diagram, där vi kunde se att vi gjorde rätt. Var greppar de här delarna in i varandra och var ska vi ta ut informationen och så vidare? Så vi byggde modellerna först, innan vi programmerade, och det var ju rätt sätt att göra. Sen är det klart att allt eftersom, fortsättningsvis gjorde man ju bara procedurer av vissa programdelar för att inte göra om samma sak flera gånger.

Gustav Sjöblom: Hade ni några influenser utifrån, förutom IBM?

Wigar Bartholdson: Nej, det var bara IBM egentligen.

Gustav Sjöblom: Ja, då kan vi fortsätta med det som hände 1964. Att just du blev tillfrågad, hur viktigt tror du att det här PR-värdet var som fotbollen gav?

Wigar Bartholdson: Det tror jag hade ett mycket stort värde, för det var en dörröppnare. Det var väldigt lätt att komma i kontakt med olika företag. Detta är ju en företagarort egentligen med väldigt många småföretag som jobbar här. Samtidigt var det en tekobygd, så det fanns väldigt mycket textila företag, konfektionsföretag och liknande, och de hade egentligen samma problem som Eiser hade med att få in order, materialbehovsberäkna dem och notera ner för att köpa tyger och liknande. Så när man kom och kunde presentera det är det klart att de allra flesta var väldigt intresserade. Det som man fick övertyga dem var bara att inte informationen gick över till Eiser, att Eiser inte hade tillgång till information om deras verksamhet, vilka order de hade, vilka kunder de hade och så vidare. Det var väl den tidens stora sak, eftersom man var väldigt rädd om sina kunder och sina kundregister.

Gustav Sjöblom: Vilken roll hade du? Blev du egenföretagare då?

Wigar Bartholdson: Jag blev egenföretagare -64. Jag tror att det var nån gång efter sommaren -64 som jag startade företaget. Då hette det Datakonsult Wigar Bartholdson. Det var då jag gick ut och hade ett kontor här borta på Norrby. Jag startade det ensam, men snabbt anställde jag två eller tre tjejer för att stansa materialet, för vi fick in uppgifter och sen skulle det stansas in. Vi gjorde program åt företaget som jag byggde och sen hade vi tjejer som stansade in råmaterialet, sen lämnade vi det hit och körde det i datorn här på Eiser, sen fick vi tillbaks materialet, och sen fick företaget materialet.

Gustav Sjöblom: 1964 verkar vara nån sorts genombrottsår. Samma år grundades Datema och Programator som sen blev två av de största datatjänsteföretagen i Sverige. Tror du att det var en slump att det var samma år som du började, eller fanns det nånting i miljön som gjorde att …

Wigar Bartholdson: Jag tror att det fanns nånting i miljön. IBM hade kommit med 1401:orna på den nivån som gjorde att det blev intressant för företag att byta från kartoteken till datamaskinen. Vi hade printrar som skrev sexhundra rader per minut och det var ju enormt alltså. Det var ju ingen utav de som jobbade här då med kartotek och liknande som trodde att det kunde gå så fort att skriva ut uppgifter, så det var en revolution i princip som kom in till företaget. IBM sålde ju sina maskiner baserat på att det var ett stort intresse och det är klart som du säger att det var flera som startade upp servicebyråer. Alla kunde inte ha en dator hos sig, utan man var tvungen att gå ihop och göra det. Mycket utav möjligheterna kom väl just här i mitten på 60-talet.

Gustav Sjöblom: Den här konstruktionen att du inte var anställd av servicebyrån eller av företaget, var det nåt ni kom på själv eller fanns det nån förebild?

Wigar Bartholdson: Det var jag och min chef som diskuterade det här, och han såg ju möjligheten i att jag hade en idrottsprofil och att det kanske var lätt för mig att sälja datorkraft, ty då fick han intäkter här nere på maskinen. Så jag köpte tid av honom då och som vi säger, vi är i Knallebygden, alla vill liksom se till att utnyttja maskinerna så mycket som möjligt. Kan de utnyttjas till hundra procent så är det idealet för knallarna.

Gustav Sjöblom: Om du hade varit anställd av Trikåfabrikerna då, hade det vart större skepsis från konkurrenterna?

Wigar Bartholdson: Det hade aldrig gått. Man måste vara fristående för annars lämnar de inte ut sina kunder eller sitt kundregister. Så det var nog nödvändigt att det var ett eget företag. Det är ofta så egentligen, det är andra saker ibland som styr, kan man väl säga, vad man gör. För fotbollsspelare säger man att man måste vara på rätt plats vid rätt tillfälle och gripa chansen – om du är forward och inte är där bollen är så gör du inget mål. Det är likadant i arbetslivet att man har en massa chanser om man är på rätt plats och sedan gäller det att gripa dem eller inte gripa dem.

Gustav Sjöblom: Hur såg fotbollen ut på den här tiden? Hur många träningar och matcher var det i veckan?

Wigar Bartholdson: Då spelade vi på helgerna och tränade tre gånger i veckan, tror jag, men det var efter arbetet slut egentligen.

Gustav Sjöblom: Och du fortsatte ett par år att spela fotboll på elitnivå?

Wigar Bartholdson: Ja. Sista året jag spelade var -67. Jag började i kedjan. På den gamla tiden var det fem stycken i kedjan, tre stycken som mittfältare och två backar och en målvakt. Jag som började som forward – när vi vann guld var jag center i mitten – och sen gick jag tillbaks till halvback och i slutet av perioden var jag back. Man gick bakåt i kedjan.

Gustav Sjöblom: Var det vanligt?

Wigar Bartholdson: Det var det väl, men det var delvis beroende på att jag hade startat företag. Jag ville gärna vara med och spela, men företaget tog ju sin tid också och det är kanske lättare att vara med och platsa som försvarspelare än att ligga i frontlinjen och vara forward. Så det var väl en naturlig sak. När vi fick stryk av Degerfors sade Åke Strömmer – han var väl från Falun, var han inte det? Eller Borlänge?

Gustav Sjöblom: Nja, jag trodde han var från Sundsvallstrakten?

Wigar Bartholdson: Jag vet inte, men han kommenterade väldigt mycket då och då sade han: ”Nu går det med Elfsborg som med Bartholdson, bara bakåt.” Jag kommer ihåg att han körde den när han kommenterade då, så den har fastnat, den kommentaren.

Gustav Sjöblom: Du anställde de här stanstjejerna ganska direkt?

Wigar Bartholdson: Ja, tidigt gjorde jag det, för jag var ju tvungen att få in kundernas material, deras order och stansa upp det. Jag hade bara ett rum och kök, så rätt omgående flyttade jag till ett större kontor borta på Skaraborgsvägen. Där var det sedan kanske en sex stansoperatriser och sen anställde jag min första programmerare också, Gert Kristiansson, som också spelade fotboll i Elfsborg. Han spelade vänsterytter och jag kände honom väl. Han var en duktig kille och hade också gått på Teknis. Han började hos mig efter fotbollen också, när han var färdig. Det var den första som jag anställde och sen var Kjell Eriksson den nästa som vi testade. IBM hade ju tester som man kunde använda för att testa vilka som hade fallenhet för det här med data. Så då började jag ta in program-

merare, systemerare och stansoperatriser. Det var mest stansoperatriser då, för kunderna ökade hela tiden. Det blev tekokunder och sedan kom också postorder in i bilden. Postorder hade precis samma problem och hade också de här stora kartoteken för att få alla order, vad kunderna köpte, och sen att de skulle leverera varorna också, och framför allt när de skulle ut med en fin katalog. När de skulle sända ut katalogen och adressera den använde de en Scriptomatic-maskin. De hade hålkort – eller kort - som de hade skrivit namnet på i karbon – och sen vevade man fram från den och det tog nästan en månad att köra ut katalogerna för de som hade stora register. Det kunde vi göra på en helg, så det blev också väldigt intressant för denna typ av verksamhet som ju också hade sitt hjärta här i Borås, i Sjuhäradsbygden, beroende på att de hade närheten till sina leverantörer. Jag menar, när de fick en order på strumpor kunde de ju bara åka hit och hämta ut, så på det sättet kunde de ju snabbt leverera och behövde inga egna lager i början.

Gustav Sjöblom: Vilka var de viktiga kunderna på 60-talet?

Wigar Bartholdson: Det var olika typer av mindre företag. Vi körde åt Bröderna Liljeroth, ett tekoföretag, vi körde åt Schulström & Sjöström uppe i Högsjö som gjorde nålfiltsmattor. Man kom in på olika typer av företag, sådana som gjorde skinn, alltså alla som hade behov utav någon form av orderbehandling och materialbehovsberäkning. Sedan kom vi in på postorder. Det var Bröderna Wennerlund som vi startade med, tror jag, och Västgötakompaniet. Där hade vi också samma problem med att de var livrädda för att lägga kundregistret i datorn tillsammans med andra kollegor eller konkurrenter, vad man nu vill kalla dem. När de hade Scriptomatickorten med karbon så tog de ju dem och lade ner i valvet i källaren och låste bara för att det inte skulle komma ut, för hade man ett kundregister kunde man ju starta en ny verksamhet. Att då lämna ut kundregistret hit där det ligger i datorn och ligger tillgängligt här … Den stora utmaningen var att få alla de här företagen som var väldigt försiktiga att lämna ut sina register. Och det kom efter hand, så vi hade väl de flesta postorderföretagen som kunder. På den tiden jobbade postorderföretagen på det sättet att de hade personer ute i bygden som var deras distributörer ute. De var ute och tog in order och skickade ner hit, och sedan levererade den här personen till kunden. Det var väl ungefär så som det var hos försäkringssidan förr i tiden, att man hade ombud som gjorde jobbet på olika orter. Men sen kom de andra som gick direkt mot kund. De hoppade över den här ombudsdelen och gick direkt till kund och kunden fick skicka in brev och brevorder. Det var alltså att man kommunicerade direkt och på det sättet fick hela postorderbranschen en förändring här på orten. Ellos, Josefsson och de andra som gick direkt blev stora, medan de andra mer eller mindre försvann eller blev uppköpta.

Gustav Sjöblom: Hade datoriseringen nån roll i det?

Wigar Bartholdson: Nej, det hade inte datoriseringen nån roll i, utan det var kontaktytan och själva sättet att distribuera. De hade sina ombud medan andra gick direkt. Det var liksom ett steg emellan som togs bort utav de här andra: Rowell, Josefsson, Ellos och Haléns.

Gustav Sjöblom: Hur lätt var det att återanvända systemen, att överföra från en kund till en annan?

Wigar Bartholdson: Man byggde ett unikt system för varje kund egentligen, men man utgick ju hela tiden från en bas och ändrade vissa saker i den. Så man gjorde ju inte nåt

nytt – om det inte var en ny bransch eller nånting annat kunde man som sagt återanvända basen.

Gustav Sjöblom: Var det stordriftsfördelar? Ökade lönsamheten för varje ny kund?

Wigar Bartholdson: Ja, det gjorde den ju. Det var även driftsfördeler, att man visste hur man skulle köra det här nere, för de skötte ju driften här nere i datacentralen. Det var sånt stort sug på marknaden efter de här tjänsterna, så vi fick mer och mer kunder och det gjorde att vi hade krav på Eiser – jag säger Eiser – att de måste öka maskinkraften här och liksom se till att följa med. Och det är klart att till slut tyckte de att det här inte var deras business egentligen, att hålla på med datorer och se till att det hela tiden fanns datakraft. Det var ju investeringar som måste göras. På det sättet kom diskussionen upp då att vi … Det började med att vi i mitten på 70-talet gjorde ett system till Josefssons, där de kunde sitta och göra allting själva ute på företaget och lämnade ifrån sig materialet, det var hålremsa från början, eller det var både en typ av diskett och hålremsa, då hade vi en hålremsläsare så man kunde läsa in direkt. I samband med att man skulle göra såna här investeringar blev det diskussion och då skapade vi Eiserdata med tre delägare: Eiser en tredjedel, Josefssons en tredjedel och vi – Boråsdata hette vi på den tiden – en tredjedel. Så då gick vi in och blev delägare i datacentralen här, bara för att Eiser inte ville investera så mycket. De tyckte att de klarade sig med sina volymer och eftersom vi blev större och större på kundsidan tyckte de att det var bättre att vi var en tredjedel var. Då hade man en konstruktion där det var lätt att ta in och ut delägare.

Gustav Sjöblom: Var det det som hette Sjuhäradsdata som bildades då 1974?

Wigar Bartholdson: Sedan blev det Sjuhäradsdata, ja.

Gustav Sjöblom: Men den här treägarkonstruktionen, var det också då?

Wigar Bartholdson: Nej, det var nog tidigare, tror jag. Det var nog i början på 70-talet. Jag har en fusklapp här så att jag ser årtal i all fall. Sedan skaffade Josefsson en egen stordator och tog över sin verksamhet till sig och då blev vi hälftenägare, Eiser och Boråsdata, i Sjuhäradsdata. Detta var -79.

Gustav Sjöblom: Ni hette Datakonsult Wigar Bartholdson fram till 1967 och då blev det Boråsdata, eller fanns det nåt annat namn däremellan?

Wigar Bartholdson: Nej, det fanns det inte, utan då blev det Boråsdata. Vi var ju större och hade fler personer och då kände jag att det var bättre att ha ett annat namn än bara ett personnamn. Det var väl därför jag tyckte att vi skulle heta något annat och då blev det Boråsdata. Det var väl det enklaste, att det var Borås och att vi hade data.

Gustav Sjöblom: Hur stor del av omsättningen stod Eiser för?

Wigar Bartholdson: Eiser stod inte för någon del av våran omsättning. Vi hade ingenting med Eiser att göra, utan vi hade bara externa kunder. Det gjorde till slut att vi blev större än vad Eiser var driftsmässigt sett och det var väl då som de tyckte att vi skulle ta över alltihop.

Gustav Sjöblom: Hur länge gick den här 1401:an?

Wigar Bartholdson: Ja, den gick inte så länge. Den gick till IBM introducerade nästa stordator. Vi var alltid med i första svängen, för då var leveranstiden relativt kort. Trots att den var lång, så var den relativt kort. Kom man inte med i första svängen kunde det ta ett eller två år för nästa, så vi var alltid med och tog in en ny maskin när de lanserade sina nya maskiner.

Gustav Sjöblom: Var det Eiser som betalade för dem, eller var ni med och finansierade hårdvaru…

Wigar Bartholdson: Nej. I början var det i i regel så att IBM hyrde ut datorerna, licensierade ut dem, så du betalade hela tiden en månadsavgift till IBM i början.

Gustav Sjöblom: Men det var Eiser som stod för det kontraktet?

Wigar Bartholdson: Det var Eiser som stod på det kontraktet tills vi skapade Sjuhäradsdata. Då stod Sjuhäradsdata för kontraktet.

Gustav Sjöblom: Blev systemen mer avancerade med tiden?

Wigar Bartholdson: Ja, det är klart att de förändrades hela tiden beroende på vilken typ av inmaterial du kunde ha. Först var det att man lämnade ifrån sig så att vi i princip var en stansavdelning för företaget, men sedan, beroende på volymer och liknande, så flyttades arbetsinsatsen. Vi ville ju att företagen själva skulle stå för sin registrering, för annars var ju vi flaskhalsen. Man kunde använda diskett- eller hålremsutrustning och kunde alltså välja olika typer av lagrings- och registreringsutrustning. Det är klart att där försökte vi anpassa systemen till kundens önskemål och att vi också hade läsare till det, så det blev att man hela tiden förändrade lite. Men själva programmen eller innehållet i dem förändrades bara i inmatning eller utmatning, beroende på att vi kunde ha Alfaskopskärmar som vi satte ut på företagen där de själva kunde gå in och både registrera och även få tillbaka informationen. Då kom vi in med kommunikationslösningar också.

Gustav Sjöblom: När började ni utveckla de lösningarna?

Wigar Bartholdson: Det var också på 70-talet som vi började med dumma terminaler som vi sa. Det var ju egentligen bara att vi hade kommunikationslösningar. Det började hos oss på vårat kontor. Då hade vi flyttat en tredje gång och var här borta på Varbergsvägen. I början skyfflade man över hela förändringen, hela skärmen – nästan tvåtusen tecken, trots att man bara gjorde en förändring på en siffra eller nånting. Det höll ju inte, men sen kom komprimeringen så att man komprimerade och bara skickade det som man ändrade och då gick det ju fortare.

Gustav Sjöblom: Var det Boråsdata eller var det Sjuhäradsdata som skapade dem?

Wigar Bartholdson: Det var Boråsdata. Sjuhäradsdata skötte bara driften. De ägde bara drift.

Gustav Sjöblom: Så det var ni som ägde terminalerna?

Wigar Bartholdson: Vi ägde terminalerna. Sedan sålde vi också terminaler till våra kunder. Vi var lierade med Alfaskop vad det gällde såna terminaler, för de var snabbare än

IBM och hade en väldigt dominerande ställning när det gällde att vi skulle flytta ut de här dumma terminalerna.

Gustav Sjöblom: När ni upphandlade då, var det givet att det skulle bli Alfaskop och inte nån annan leverantör?

Wigar Bartholdson: Ja, det kan man väl säga. Vi styrde det åt att det blev Alfaskop beroende på att vi hade system för Alfaskop och vi visste hur de fungerade. På den tiden var det viktigaste för IBM att det stod IBM på CPU:n, centralenheten, inte att det stod IBM på terminalerna. Det sa jag till dem många gånger att det är oerhört tragiskt att ha det synsättet, för värdet på terminalerna är mycket, mycket större än på centralenheten om man tittar på utvecklingen. De tappade väldigt mycket försäljning där genom att de inte satsade så mycket på terminalsidan vid det tillfället.

Gustav Sjöblom: Vad hade du för kontakt med IBM genom åren?

Wigar Bartholdson: Vi har alltid haft en väldigt bra relation till IBM under alla år, beroende på att vi startade med IBM och utbildade oss på IBM och sen hade vi ju all kontakt med alla IBM:are egentligen. Av de säljarna som var representant mot oss från IBM i Göteborg var en Carl Hugo Bluhme och han blev ju sedan VD för IBM under många, många år sedan, så vi har haft väldigt bra relationer och känner väldigt många IBM:are, på den tiden och nu också, självklart. Vi är en av IBM: s största partner och under de senaste tre åren har vi fått utmärkelsen att vara den största totala partnern för IBM. Så vi har väldigt mycket samröre med IBM och har haft det hela tiden, får man säga.

Gustav Sjöblom: Alfaskop kom ifrån Stansaab. Hade ni nån närmare utbyte med dem?

Wigar Bartholdson: Nej, det var väl egentligen bara med de lokala leverantörerna som representerade Alfaskop. De var väldigt duktiga i den här regionen, för det var Alfaskop överallt.

Gustav Sjöblom: Var det nån annan hårdvaruleverantör som kom med i bilden under 70-talet?

Wigar Bartholdson: Inte för vår del egentligen, utan vår primära inriktning har hela tiden varit att försöka flytta ut så mycket arbete som möjligt till kunden, så att kunden har både kontrollen och ansvaret för att göra rätt och få in rätt uppgifter. Sedan har vi alltid haft en back-up och för mindre företag har vi kunnat hjälpa till med olika saker, men inriktningen har hela tiden varit att vi skall flytta ut verksamheten till kunden och den inriktningen har vi fortfarande.

Gustav Sjöblom: Upplever du att det var nåt som skilde er från andra aktörer i branschen?

Wigar Bartholdson: Det som skilde oss var väl egentligen att vi utvecklade affärssystem som var för teko och postorder och framför allt på tekosidan var det ju väldigt mycket varianter. Producerar du, har du en tillverkning, så är det oftast inte så många olika varianter på det. Du kommer inte ner som vi gjorde till artikel, färg, jag menar du kan ha åtta färger på en artikel, och sen kan du ha femton storlekar under varje färg, så bara på en artikel kan det bli en oerhörd mängd olika varianter. Producerar du nån annan produkt

har du oftast ett fåtal varianter. Det var väl skillnaden många gånger och det var väl kanske därför vi var stora på tekosidan och på postorder.

Gustav Sjöblom: Man får förmoda att den här 1401:an på trikåfabriken var Borås första dator.

Wigar Bartholdson: Ja det var det. Oh ja.

Gustav Sjöblom: När kom nästa, vet du det?

Wigar Bartholdson: Nästa tror jag var Almenco, ett postorderföretag som skaffade en dator och gjorde lite vad vi gjorde. De hjälpte väl några, fast inte alls i den storleksordning som vi gjorde, för vi var väldigt stora på servicebyråsidan, som det fortfarande kallades. Men Almenco var väl det postorderföretag som först skaffade egen dator, och sen gjorde ju Josefsson det som var vår kund först och sen skaffade egen dator.

Gustav Sjöblom: Upplevde du det här som konkurrens eller att ni förlorade marknadsandel?

Wigar Bartholdson: Nej. Efter Josefssons hade vi Rowells. Det var väldigt sällan som vi tappade kunder egentligen, utan fick vi nån som kund så var den kvar. Vi hade först den här stordatorperioden med bara stordator och ingenting mer och då var man ju tvungen att stansa in materialet och lämna det hit. Nästa fas var att de kunde göra saker och ting själva, att man kunde sätta ut stansutrustning på företagen, så gjorde de det och lämnade. Då blev det en fas extra som vi tjänade på, för då var inte vi nån flaskhals. Sedan kom nästa fas och det var de dumma terminalerna som man kunde ställa på skrivborden, där de kunde man mata in sin information och även ta tillbaks information. Det var ju kommunikationen som vi byggde ut. Sedan efter hand kom det intelligenta terminaler som vi kunde utnyttja, men då är vi inne på PC-sidan och då är vi inne i början på 80-talet. IBM kom hit med sin PC och introducerade den 1983 och då valde de ut tjugo stycken återförsäljare. Vi tyckte att vi hade ju stordatorverksamhet och vi hade också utnyttjat de här ointelligenta terminalerna, så då tyckte vi att det här med PC skulle kunna passa oss, för det var ett komplement till vår stordatorverksamhet, såg vi det då. Då sade vi att vi är intresserade av att bli återförsäljare och vi var väl nästan den enda som kom uppifrån. Alla andra kom alltså nedifrån, från Ericsson, alltså alla de smådatorerna som fanns på den tiden. Vi var tjugo stycken som blev auktoriserade som återförsäljare av IBM 1983. Det tyckte vi också var nästa steg, att sätta ut lite intelligens ute på företagen.

Sen är det klart att det hände väldigt mycket här på slutet på 70-talet, det var väl då vi pratade om det här med tekokris och liknande. Lönekostnaderna steg och man flyttade utomlands med produktionen. I de här lokalerna var det väldigt stor verksamhet på 60-talet. Då var det mycket liv och rörelse överallt här och på andra sidan Spårgatan fanns det också verksamhet, spinnerier och lager och liknande. Efterhand i slutet på 70-talet började produktionen att flytta och det blev mindre verksamhet i de här sysalarna. Då blev man intresserade av att vi skulle ta över datacentralen och det gjorde vi -83 eller -84. De tyckte att vi var mycket, mycket större än vad de var och då fanns det ingen anledning för dem att vara med och driva datacentralen. Men fortfarande låg den i det här huset här.

Jag brukar säga ibland att jag har bara haft ett arbete och det var mellan -59 och -64 då jag var anställd på Aktiebolaget Sveriges Förenade Trikåfabriker. Sedan har jag varit i Pulsen från den tiden. Då satt jag ute på stan på olika kontor, men i samband med tekokrisen avfolkades hela de här byggnaderna. Det var över tjugofemtusen kvadrat på den här

sidan och sex-sjutusen på den andra sidan. Då var det ödsliga lokaler och de satt kvar med sitt huvudkontor i den här fastigheten och då frågade de mig om jag var intresserad av att förvärva fastigheten. Jag sa att jag var intresserad att köpa den här fastigheten eftersom datacentralen låg här. Men då sa han som var VD att antingen får jag köpa allt eller inget. Det var kanske inte nåt populärt beslut om man pratade med familjen eller hustrun hemma. Hon hade varit i lokalerna innan och de såg ju väldigt risiga ut och var stora. Att gå från fyrahundra kvadrat som vi hade kanske upp till tjugofemtusen kvadrat var väl kanske ett lite väl stort steg. Men det blev så att vi köpte fastigheten på denna sidan, för man hade byggt motorvägen 1970 och sålt fastigheterna på andra sidan till Borås kommun och då hade man flyttat spinneriet och lagret lade man ner. Därför blev andra sidan en mässa egentligen, tekomässan som det kallades. Och vi köpte och det har vi väl i och för sig inte ångrat efteråt. I det här huset låg datacentralen tills vi flyttade den till det andra huset där borta när vi behövde större utrymmen.

Gustav Sjöblom: Så de första åren på 80-talet blev det en breddning av verksamheten. Dels blev ni återförsäljare och distributör, dels fastighetsägare – men det var väl kanske mer perifert. Hur förändrade det verksamheten att det blev flera olika arbetsområden?

Wigar Bartholdson: Det här med fastigheten var egentligen bara någonting som bara kom. Vi hade ju inte några planer på att öppna nåt fastighetsbestånd. Men det är ju precis som vi sa innan att när man står på rätt plats så … det är ju också så att vi får en massa förfrågningar på företag och liknande och de flyger förbi, men i vissa lägen kan vi vara intresserade av att titta på objektet ifråga. I det här fallet fanns det intresse av att förvärva den här lokalen för datacentralens skull. Det var ju lagt ner så mycket pengar i datacentralen, så att flytta den kostade rätt mycket. När tekokrisen var som störst här i stan så lade Algots ner så den lokalen blev tom och de lade ner vid Ryavallen där borta, stora lokaler också som Eiser hade som blev lediga, så det var väldigt många kvadratmeter som blev lediga och kvadratmeterpriset sjönk rätt drastiskt, faktiskt. Det var väl en fördel att förvärva det här beståndet, så det fanns självklart ett visst motiv också att göra en hygglig affär.

Det blev ju lite mer också i början på 80-talet, för det här med OTC kom upp då också. OTC startades som en lista för att de större ägarna skulle kunna vara kvar och man hade det mer så att man skulle kunna få in riskkapital. Det startade -83, tror jag, och vi tittade på den och tyckte att den var rätt intressant för att kunna bli marknadsnoterad och komma ut och bli lite mer omskriven, för vi hade väl inte gjort så mycket reklam för oss mer än lokalt. Då tittade vi på det och tillsammans med SE-banken som var vår marketmaker gick vi in på OTC-listan 1984. Samtidigt hade vi insett att att heta Boråsdata och ligga på OTC var väl kanske inte nån höjdare, utan då var vi tvungna att försöka hitta ett annat namn som var intressant. Vi spånade väl en del då, jag och en reklamkille. Vi ville ha ett namn som var livsgivande, alltid i rörelse, allt rör sig framåt och allting sånt där, alla de positiva begreppen, och då kom vi fram till att Pulsen skulle kunna vara ett namn som hade de värderingarna. Sen är det klart att det i princip inte knyter an till IT, men vi tyckte ändå att det var livsgivande och att man var tvingad att vara i rörelse, för om Pulsen står still är det inte bra. Därför bytte vi namn till Pulsen samtidigt.

Gustav Sjöblom: Och då blev det en koncern också?

Wigar Bartholdson: Ja, det blev det ju i och för sig, för vi hade olika verksamheter och förvärvade en del företag runt omkring. I och med att vi -83 blev återförsäljare för PC så började vi bredda oss i den här regionen. Vi förvärvade företag både här i Borås, i Skara, i Jönköping och i Vänersborg också.

Gustav Sjöblom: Vad var det för företag?

Wigar Bartholdson: Det var mindre PC-återförsäljare som vi förvärvade och där vi förde ut IBM som en produkt. På det sättet stannade vi här runt i Västsverige, kan man väl säga. I Göteborg öppnade vi också kontor.

Gustav Sjöblom: Omsättningen och antalet anställda mer än fördubblades där mellan -83 och -85. Var det tack vare de här förvärven eller var det en expansiv period?

Wigar Bartholdson: Det var ju en expansiv period och det är klart att när man kommer in på det här med hårdvara, så generar det lite mer volymer än att sälja konsulttimmar. Har du en konsult så kan du bara sälja ett visst antal timmar, men säljer du en PC eller om du säljer hundra PC så kan ju en person göra båda delarna och då blir ju volymen annorlunda. Så det är klart att det fanns en ökning i och med att vi gick in på PC-sidan.

Gustav Sjöblom: När du började på 60- och 70-talet var det ju nåt väldigt nytt med data och att vara konsult var väl inte så etablerat heller. Hur bemöttes du? Fanns det någon skepsis eller något motstånd när du var ute och sålde Boråsdatas tjänster?

Wigar Bartholdson: Nej. Jag har alltid bemötts väldigt bra och mycket har väl just med idrotten att göra, att jag kanske var känd då, ett känt namn. Jag kunde ringa till vilken företagare som helst egentligen och han tog emot så att jag fick komma till honom. Ofta var det VD:n i företaget som jag ringde och det var väldigt positivt. Det var ju inte alltid det blev affär, men att komma i kontakt med personerna var relativt enkelt. De såg också möjligheter, men en del var ju väldigt konservativa på den tiden, så man fick bearbeta dem under lång tid för att kanske en affär till stånd i vissa områden eller inom vissa företag.

Gustav Sjöblom: Hur tänkte du på din bransch? Fanns det nån bransch? Vad var det för yrke?

Wigar Bartholdson: Det är klart att jag såg att det var en framtidsbransch. Om man kom från stordatormiljön på 60-talet så är det klart att man hela tiden såg vart utvecklingen gick och det var ju att göra maskinerna mindre och lättare att flytta ut. Så man såg hela tiden utvecklingen och man var ju med. När vi blev PC-återförsäljare då -83 så jublade ju alla de här som var PC-återförsäljare åt PC:n. När man kunde koppla till en skrivare och allting var det ju fantastiskt vilka möjligheter som de såg att man kunde göra. Men för oss var det vardagsmat. Det var vad vi hade gjort nästan femton år tidigare, så vi har ju hela tiden sett utvecklingen och man kan bara konstatera att utvecklingen har bara blivit så att det har blivit mindre och mindre enheter för att lättare ställa ut på företagen och att få dem att göra det själva. De här IBM-maskinerna som kom, System/32, de var ju minidatorer som man skulle flytta ut på företagen och det var också en utveckling som liknade stordatorn fast den var mindre. Sedan blev de också kraftfullare och kraftfullare, System/36 och /38 och vad de hette. Vi var agent på 80-talet för dem också, faktiskt, så vi var både återförsäljare och agent och det var också nåt unikt för oss, att samma leverantör var både agent och återförsäljare.

Gustav Sjöblom: Vad innebär det att ni var agent?

Wigar Bartholdson: Vi var partner till IBM och fick sälja via IBM. Jag brukar dela in det här: 60-talet är stordatorn, 70-talet var minidatorn, 80-talet var PC:n, 90-talet var nätverken när man ställde ut centrala enheter och kopplade ihop det internt och så vidare, och nu har det kommit mer med Internet och liknande. Så varje årtionde har haft sin fokus om man tittar på IT-branschen totalt sett. Samtidigt har den röda tråden varit densamma hela tiden, det är bara att många enheter har blivit mindre och mindre och lättare att ställa ut eller hitta lösningar på de olika företagen.

Gustav Sjöblom: När ni diversifierades på början av 80-talet, fanns det också tankar på att ta fram standardapplikationer, standardprogramvara?

Wigar Bartholdson: Inte i den motton att vi har tagit fram en produkt och sen bara gör releaser utav den. Vår strategi har hela tiden varit att vi ska göra affärssystem och att vi ska drifta det också, att vi ska ta hand om allting som har med IT eller data att göra på företaget. Företaget ska titta på vad de är duktiga på, vad de vill profilera sig på, vilka produkter de ska marknadsföra och hur de ska marknadsföra dem. IT ska bara följa med, eller data ska bara följa med. Om de dubblerar volymen, om de tredubblar volymen, om de fyrdubblar volymen, så ska de inte behöva fundera på datadelen, utan den ska vi sköta och se till och det har vi gjort hela tiden. Många kunder som vi har haft har vi fortfarande som kund år ut och år in egentligen. Förändringar sker när företag köps upp och måste gå in i ett annat system beroende på en koncernpolicy, men annars har vi haft väldigt stabila kunder beroende på att vi har den här modellen att vi driftar det själva och på det sättet inte kan lova mer än vad vi kan hålla. Jag menar, vi kan inte gå ut och lova guld och gröna skogar eftersom vi skulle göra det själva. Det har väl gjort att det vi har lovat har vi hållit och det upplever de har varit bra kvalitet på.

Gustav Sjöblom: Allteftersom datorerna har blivit mindre måste det ha blivit mer attraktivt för företag att skaffa egna datoranläggningar. Har du upplevt att stordriftsfördelen, som var en av era styrkor, minskade över tiden?

Wigar Bartholdson: Jag vet inte hur många MIPS vi hade på den tiden i 1401:an, men det var inte många. Det var några MIPS – miljoner instruktioner per sekund. Idag ligger vi över tvåtusenfemhundra i våra datorer, så det har skett en enorm utveckling från starten på början på 60-talet tills nu. Det gör hela tiden att det kommer till mer och mer volymer och i det fallet är ju stordatorn helt unik, tycker jag, som har jobbat med många olika lösningar. När det gäller stora volymer och säker drift är stordatorn outstanding.

Gustav Sjöblom: Så ni har inte tappat kunder som har skaffat egna datoranläggningar i nån större utsträckning?

Wigar Bartholdson: Det är klart att vissa kunder har väl gjort det. Josefsson gjorde ju så i början på 70-talet, de tappade vi för att de skaffade en egen datorsida. Men det är mer att vi har tappat kunder på att de har fusionerats eller köpts upp. Några har vi självklart tappat. Vi har ju haft många kunder under årens lopp och i vissa fall har de hittat andra lösningar – branschlösningar kanske – som passat dem bättre.

Gustav Sjöblom: Har det varit aktuellt nån gång att sälja konsulttid till företag med egna anläggningar?

Wigar Bartholdson: Det är väldigt sällan. Väldigt sällan, kan jag säga.

Gustav Sjöblom: Har rekryteringen varit ett problem om man går tillbaks ända till 60-talet och sedan framåt?

Wigar Bartholdson: Nja, det är klart att i början rekryterade vi framför allt – då pratar vi alltså om de som systemerar och programmerare och liknande, de som ska jobba med systemutveckling – med hjälp utav IBM, för de hade ju testprogram där de kunde testa om individerna var lämpliga eller inte. I början gjorde vi det, men efterhand har vi tagit såna som har utbildat sig eller har jobbat med data på andra ställen och som har velat komma. Sen har vi utbildat i egen form. Vi byggde också upp vad vi kallade för stubbar, systemmallar egentligen, där man hade mallen klar, men innehållet skulle fyllas beroende på vad företaget gjorde. Så vi hade egentligen ett arbetsredskap som var klart, designat och allting, på skärmen och man behövde bara egentligen jobba med innehållet. Det byggde vi upp rätt tidigt.

Gustav Sjöblom: Själva, eller med hjälp …

Wigar Bartholdson: Nej, det gjorde vi själva.

Gustav Sjöblom: Har du haft nån speciell ledarskapsfilosofi?

Wigar Bartholdson: Filosofin är väl egentligen att ge många möjligheter till egna initiativ, så att man försöker att ge dem ansvar och låter dem vara lite kreativa och jobba. Om de sedan vill ha råd och liknande så diskuterar jag gärna. När vi blev lite större har det varit gruppchefer och grupperingar med olika ansvar. Så jag har väl velat föra ner ansvaret så mycket som möjligt i organisationen. Det är väl filosofin som jag har haft egentligen, att inte sitta som nån spindel i nätet så att allting ska gå via mig.

Gustav Sjöblom: Om du skulle beskriva företagskulturen i Pulsen fram till mitten av 80-talet … kan man göra det?

Wigar Bartholdson: Ja, det kan man väl göra. Jag upplevde att det fanns en nybörjaranda – alltså nybörjare eftersom det var en helt ny bransch. Hela tiden var det utmaningar. Det kom hela tiden möjligheter, nya produkter som vi antingen skulle ta till oss eller inte ta till oss och det är klart att det var väldigt positivt för personalen att vara med i den här resan. Han som jag anställde först, Gert Kristiansson, han slutade nu och gick i pension förra året, så han har jobbat här hela tiden och vi har många utav de första kvar – Kjell jobbar också fortfarande. Vi har väldigt stabil personalkader och har haft det hela tiden. Det är väl lite av det som vi också har tagit till oss egentligen. Vi är ju nu i Stockholm, Göteborg och Malmö och rörelsen är mycket större personellt. Vi försöker hela tiden att ta hit till Borås såna saker som är gemensamma egentligen, helpdesk och liknande funktioner, bara för att vi har en rätt stabil personalkader. Det är ju också fördel för kunden, för en kund som helat tiden ska prata om sin lösning eller sina problem med nya personer på företaget får ju nästan uppdatera den personen om den inte kan nånting. Om han får prata med samma person hela tiden, som kan hans problem, är det en mycket bättre dialog och det går mycket fortare också.

Gustav Sjöblom: Hur var den sociala sammansättningen om man ser till kön, etnicitet och social bakgrund, bland de som arbetade här?

Wigar Bartholdson: Ja, i början var vi nog mer kvinnor än män.

Gustav Sjöblom: Fanns det kvinnor även bland systemerarna och programmerarna?

Wigar Bartholdson: Ja, vi hade någon, men det var ju ett fåtal. På 80-talet när vi var agent på System/36 var det väl femtio-femtio, ungefär. På den sidan fanns det mer tjejer som jobbade. Men om vi pratar om stordatordelen, där är det mer killar. Det var ett fåtal tjejer på den tiden. Nu är det mer.

Gustav Sjöblom: Att ni har haft en sån regional profil, har det avspeglats i personalen också? Har det varit mest västgötar i datorhallen och på programmeringssidan?

Wigar Bartholdson: Det är klart att det blir mycket härifrån, det gör det. Sen kan det komma någon från Göteborg eller från andra orter, men det är Västsverige i huvudsak, kan man väl säga. Sen kan det ibland vara så också att någon som kommer härifrån börjar studera i Stockholm eller nånting och vill tillbaks hit till Västsverige, men annars har vi inte rekryterat från Stockholm och hit.

Gustav Sjöblom: Har det varit fler fotbollsspelare efter dig och Gert?

Wigar Bartholdson: Ja, vi har väl alltid sagt att vi gärna anställer idrottsmän – och kvinnor också självklart – för om de är elitidrottsmän är de vana vid att träna hårt, de är nästan aldrig sjuka och de har en inställning som gör att de kämpar lite mer. Så har de varit bra idrottare har vi sett det som ett plus när vi anställer.

Gustav Sjöblom: Du sa att det här med att hänga med i teknikutvecklingen var något av en nyckel. Hur gjorde ni för att hänga med i utvecklingen?

Wigar Bartholdson: I och med att vi har jobbat mycket med IBM under alla åren från början och att IBM var dominerande då, i alla fall inom vissa områden, på den tiden – sen kom ju andra också i och för sig – så har vi hela tiden tittat mycket just på IBM-produkterna. Vi var inne på stordatorn, vi var återförsäljare för PC och vi var agent för minidatorerna, så vi var ju inom alla områdena och på det sättet fick vi väldigt mycket influenser och information ifrån alla leverantörer. På PC jobbade vi ju med fler än IBM i och för sig. Hela tiden har vi fått mycket information om vad som händer på marknaden, vad man förväntar sig och hur man ser på framtiden. Vi har varit ute på olika platser och tittat på produktion och liknande där de berättar om framtidscenarier och sånt där. Så influenser får vi, sen gäller det för oss att sortera: vad det är som vi ska ta till oss och vad är det vi inte ska ta till oss? Men en mängd information får vi när det gäller teknik och liknande.

Gustav Sjöblom: Har ni läst nånting, tidskrifter eller liknande?

Wigar Bartholdson: Ja. Det är klart att vi får en massa skrifter också, som vi självklart tittar i. Om vi pratar om 80-talet var det kanske inte så mycket tidskrifter som det är nu, men det är klart att de som kom läste man ju.

Gustav Sjöblom: Har det funnits några etablerade samarbeten med andra företag i IT-branschen förutom med IBM?

Wigar Bartholdson: Du menar med andra kollegor, eller konkurrenter?

Gustav Sjöblom: Ja. I början fanns det ju en riksorganisation för servicebyråer, och sen på början av 80-talet bildades en branschorganisation för IT-konsulter och det har även funnits Riksdataförbundet. Har ni haft såna kopplingar och deltaganden?

Wigar Bartholdson: Ja. Vi har väl varit med i olika föreningar som kanske har blivit Dataföreningen när den bildades och andra föreningar har vi väl också varit medlemmar i, men vi har väl inte varit så aktiva. Den enda var väl att när vi var IBM-återförsäljare var det ett antal av återförsäljarna som träffades vid olika tillfällen för att diskutera vad man skulle göra för aktiviteter och liknade. Oftast fanns vi på olika platser, så man kunde göra det. Det var typ Kontorsutveckling och vi och andra som var lite ledande på 80-talet. Det var för att vi skulle försöka se om det fanns nånting gemensamt som man kunde göra. Men det är väl det enda som jag kan se att vi har diskuterat med kolleger på det sättet. Annars har jag inte något minne av att vi har haft nåt annat egentligen.

Gustav Sjöblom: Jag bläddrade innan jag kom hit i *Borås stads historia* som har kommit ut i tre delar. Där finns Pulsen inte omnämnt. Det tycker jag väl ni hade förtjänat.

Wigar Bartholdson: Jaså, jaha?

Gustav Sjöblom: Men det är väl ett tecken på att data är så pass nytt att folk inte har börjat tänka på det som historia. Och det är det som är syftet med det här projektet. Det finns en historia även inom dataområdet.

Wigar Bartholdson: Jo, det är ju riktigt. Det beror på hur långt bak man går. För Borås kanske det är historia om man går tillbaks till när man blev stad runt 1650 eller nånting sånt där, det var trehundrafemtiårsjubileum de hade för ett tag sen.

Gustav Sjöblom: Det står mycket om tekokrisen och den strukturomvandlingen.

Wigar Bartholdson: Jo, den var ju stor på den tiden och man kan ju bara konstatera att då när Boråsarna tyckte att det var som mest illa egentligen så skapades det ändå väldigt mycket mindre företag. Produktionen flyttades ut, men däremot fanns kreativiteten och allting som hade med administration och liknande kvar. Så det var egentligen tillverkningen som försvann. Det är klart att det var de stora volymerna anställda som minskade, men annars har mycket av det övriga stannat kvar i Borås, som ju har blivit ett logistikcenter baserat på det.

Gustav Sjöblom: I Pulsens fall och i en hel del andra fall i databranschen har det varit en stor kontinuitet ända tillbaks till 60-talet vad gäller personer och vad gäller företag. Varför tror du att det är så?

Wigar Bartholdson: Om jag går till mig själv har det varit en fantastisk resa egentligen under hela den tiden. Om man är i en mogen bransch händer det ju inte så mycket i branschen mer än att man kanske kan utveckla vissa saker bättre. Men här har det varit en resa hela tiden med nya produkter och nya saker att ta tag i eller att försöka lära sig och det gör att det är väldigt stimulerande att jobba i en sån bransch. Då är man kvar längre, skulle jag kunna tänka mig, eftersom det aldrig blir ointressanta arbetsuppgifter. Man trivs ju mer om man har en arbetsuppgift som man tycker är rolig. Ibland har vi kanske för stabil personalkader, för ibland kan det vara bra att få in lite nytt blod och allting sånt där i verksamheten. Men jag tycker att just branschen som sådan är ju ny, det

fortfarande händer oerhört mycket i den och det är rätt lätt att gå fel och göra fel saker om man inte är uppmärksam.

Gustav Sjöblom: Har det kommit några bud på Pulsen?

Wigar Bartholdson: Under årens lopp har det ju gjort det. Det har det gjort, oh ja.

Gustav Sjöblom: Men det har inte varit aktuellt att sälja nån gång?

Wigar Bartholdson: Nej, det är väl just det här att man har sett möjligheterna att kunna utveckla verksamheten och vi har ju utvecklat den på ett annat sätt än kanske många andra också. Trots att vi haft en ökning hela tiden har vi haft en försiktig och kontrollerad ökning, kan man säga. Vi vill ha kontroll på läget och har inte gjort våldsamma förvärv och dubblat volymen, utan vi har väl varit lite återhållsamma i det fallet. Samtidigt tycker jag ändå att vi har utvecklats och har en stabil verksamhet och det är väl det som jag sätter främst egentligen. För många utav de här kollegorna som vi har sagt här innan finns inte kvar längre som egna företag, utan de är delar utav andra eller en del är borta helt om vi pratar om 60-talet. Jag vet att ett företag som startade ungefär som vi, det var Datarutin. Vi har träffat varandra ibland då och då, men de är också sålda för några år sedan. Jag vet inte hur det gick till egentligen.

Gustav Sjöblom: Jag har nog fått svar på mina frågor här. Är det nånting du vill tillägga och avrunda med?

Wigar Bartholdson: Inte mer än som jag sade innan att det har varit en förmån för min del att ha den lilla turen att hela tiden vara just på den platsen och få en förfrågan egentligen, som det var när jag fick den här möjligheten från början -59. Det är klart att det har varit en förmån för min del och det kan man väl vara glad över eftersom det är en fantastisk bransch. Ja.

Gustav Sjöblom: Tack så mycket!

Wigar Bartholdson: Tack själv.