

# En säljares vardag



**OLLE HAGMANSSON  
INTERVJUAS AV  
LEIF MEIJER**

**OLLE HAGMANSSON**

Att vara säljare av elektronisksystem är en utmaning och fordrar såväl teknisk kompetens som säljförmåga.

Olle Hagmansson som är en av pionjärerna började som säljare på Standard Radio (SRT) 1959 direkt efter sin utbildning på Tekniska Högskolan och med uppdrag att sälja ett av SRTs första elektronisksystem, "Baby Los", till Kungliga Flygförvaltningen som det hette på den tiden. Systemet var ett radargruppsystem, modell -59, och kunden ville ha tre sådana system. Ordern kom 1960 och dåvarande direktören Frank Hammar skickade ett telegram, till försäljningschefen som råkade vara i USA, med lydelsen "We have got three babies".

Detta var den egentliga upptakten till den systemförsäljning som SRT och kommande bolag i huvudsak med framgång skulle ägna sig åt. Tidigare hade SRT mest sålt olika typer av produkter till Bofors och Saab, men nu var det alltså systemförsäljning som skulle ge "klirr" i kassan.

## **BÖRJAN PÅ STRIL 60**

1961 fick SRT en anbudsfordran från Flygförvaltningen på åtta stycken Radargruppcentraler (rgc). Detta var en utmaning som hette duga. Den specifikation som SRT erhöll från kunden beskrev ett system som var så avancerat att SRT tvekade om man skulle våga sig på att offerera. SRT hade inte gjort något liknande. Men det rådde pionjäranda så man beslutade att göra ett försök.

Flera konkurrenter var inblandade bl.a. Decca och Marconi. Marconi var den värsta konkurrenten, eftersom de tidigare levererat två Luftförsvarscentraler till Flygförvaltningen, men som Olle säger, det gäller att ha de rätta kontakterna. SRT fick således ordern, en order som belöpte sig till ca 90 miljoner kronor vilket var en stororder på den tiden.

## **CIVILA SYSTEM**

Försäljning bygger i hög grad på förtroende. En säljare som inte har lyckats skapa sig ett kontaktnät och inte åtnjuter ett förtroende hos sina presumtiva kunder kommer inte att lyckas som "systemsäljare". Olle, tillsammans med flera, lyckades bygga upp detta kontaktnät och

skapade ett förtroende hos marknaden om att SRT besatt mycket hög teknisk kompetens och stort systemkunnande. Detta gjorde att SRT 1962 fick en förfrågan från Luftfartsverket på ett civilt flygtrafikledningssystem. De operativa funktionerna i det militära ledningssystemet rgc var mycket snarlika de som Luftfartsverket krävde, och SRTs begåvade tekniker insåg genast att här fanns en möjlighet att använda det militära kunnandet för civila applikationer.

Sagt och gjort, SRT offererade i konkurrens med amerikanska Huges och franska Thomson det system som skulle installeras på Arlanda – året var nu 1964. Återigen var det de goda kontakterna som gjorde att Luftfartsverket i ett mycket tidigt skede bestämde sig för att det var SRT som skulle ha ordern. Upphandlingsreglerna var inte lika hårda på den tiden.

Man insåg att det fanns flera civila möjligheter med konceptet, och med kontakter på läkarsidan fick SRT en order på ett patientdatasystem till Karolinska Sjukhuset, ett system för att underlätta hanteringen av det stora dataflödet, en order som sedan följdes av ytterligare en men denna gång till USA.

## **EXPORT, EN FRAMTID?**

Nu fick man blodad tand på försäljningssidan, konceptet gick att exportera. Olle fick i uppdrag att åka till Danmark för att försöka jobba in sig på danska Sjövärdet vilket så småningom resulterade i ledningssystem ombord på de danska fregatterna. Systemen fick namnen DEPLO och CEPLO. Dessförinnan hade även svenska marinen investerat i ledningssystem, där det första systemet hette EPLO och som skulle följas av många fler.

Äventyret i Danmark var emellertid inte slut. SRT fick även en order på ett militärt flygledningssystem som fick namnet Dansemik. Danska luftfartsverket blev också intresserade av ett ledningssystem till Kastrup. Många på SRT var skeptiska till möjligheterna att få en order, för vissa personer på danska Luftfartsverket hade ett rykte om sig att vara väldigt svåra att göra affärer med. Det blev många möten och mången "Gammel Dansk". För återigen, man måste lära känna varann innan man gör affärer.

Det blev en order, och inte nog med det, under tiden hade norska Luftfartsverket också blivit intresserat av flygtrafikledningssystem till Fornebu vilket resulterade i att vi, SRT, för första gången kunde producera två likadana system till var sin kund. Det visade sig så småningom att SRT med stora insatser från en annan "stjärnförsäljare", Bosse Svensson, skulle bli norsk "Hovleverantör" vad

gällde flygtrafikledningssystem. Allt som allt blev det sex system som vi fick leverera till Norge.

Exportframgångarna fortsatte, vi (SRT hade bytt namn till Stansaab) fick leverera till länder som Jugoslavien, Holland, Belgien, England m.fl. Konceptet var nu utökat med systemsimulatorer (civila och militära) som levererats till svenska Luftfartsverket, tyska luftförsvarskommandot m.fl. En ny produkt hade även sett dagens ljus, en alfanumerisk bildskärm som fick namnet Alfaskop och som med framgång skulle ta upp kampen med jätten IBMs bildskärmar.

Nu tyckte Olle att det var dags att pröva lyckan i ett annat bolag (gräset är alltid grönnare på grannens tomt). Det blev Control Data under ett år, varefter Olle återvände till Stansaab.

Det då mäktiga landet i öster, Ryssland, hade under tiden visat sitt intresse för Stansaab och dess system och även om de affärerna sköttes av andra människor i Stansaab, skulle Olle komma att skaffa sig en mängd kontakter även här, kontakter som skulle dyka upp många år senare. Affärerna med Ryssland (Tercas-epoken) blev både lyckliga och olyckliga, lyckliga så tillvida att vi fick leverera sex system, olyckliga genom att vi fick problem med exportlicens.

### **SPLITTRINGEN BÖRJAR**

Bolaget genomgår ytterligare en namnförändring (det skulle bli många visade det sig) och får namnet Datsaab men som inte fick så många år på "nacken" (två och ett halvt) innan det köptes upp av Ericsson. Detta hade till följd att bolaget delades, eftersom Ericsson var intresserade av hela den civila delen och kanske mest av Alfaskop. Den personal och de produkter som hade med Alfaskop att göra hamnade på Ericsson Information System (EIS) och resterande, d.v.s. personal inom ledningssystem, på Svenska Radiobolaget (SRA).

Olle blev nu säljare på EIS och såg möjligheterna att utnyttja sina kontakter från Luftfartsverket för att komma i kontakt med flygbolagen och där introducera Alfaskop som bokningsterminal eller liknande, det blev så småningom ordrar till flera bolag men då hade Olle slutat och börjat på Philips för att där ta upp konkurrensen med Ericsson om det nya luftförvarssystemet i Sverige.

Olle skrev ett brev till Försvarets Materielverk (FMV) och påpekade att även Philips borde få möjlighet att offerrera. En annan av pionjärerna från SRT, Jorg Seseman, som vid denna tid arbetade på Philips tog, tillsammans med flera, upp kampen vilket resulterade i att Philips vann

denna tävlan. Under tiden hade Olle börjat på Ericsson Radar, H-divisionen, som var ytterligare ett nytt bolag för ledningssystemverksamheten. Att Philips tog hem ordern var en bidragande orsak till att H-divisionen köptes av Bofors som också hade köpt Philips, och Bofors Electronics uppstod, ombildades ganska snart till NobelTech Systems som sedermera inlemrades i Celsius-gruppen och blev CelsiusTech Systems.



INTERIÖR AV STRIC

### **ATC, UPPGÅNG OCH FALL**

ATC-verksamheten som nästan hade blivit nedlagd hos Ericsson återuppstod och nu kom Olles kontakter österut till nytta igen. Det blev ett modernt ATC och en Simulator till Lettland. Ryssarna ville öppna den s.k. Trans Polar Route över Sibirien samt bygga en stor flygtrafikledningssimulator i Krasnojarsk. Den mycket betydande och berömda Madam Anodina samt chefen för Rosaaeronavigatsia, Mr Shelkovnikov, m.fl., kontakter som härstammade från Tercas-tiden, kontaktade Celsius och Olle för att återigen starta ett samarbete. Offertarbetet med de nya systemen var mycket långt gånget och ett kontrakt var nära förestående när arbetet avbröts. Företagsledningen på CelsiusTech Systems ansåg att riskerna var för stora. Kort därefter beslutade man på Celsius, efter ett antal turer, att lägga ner ATC-verksamheten igen.

Som förhoppningsvis har framgått av detta kan en "säljares vardag" vara ganska brokig. Glädjestunder och besvikelser avlöser varandra, men är man rätt person som säljare så har man skaffat sig vänner över hela världen, fått lära sig att inse att anpassning till olika kulturer är bland det viktigaste när man gör affärer samt att vara lyhörd.

Olle gick i pension 1996 i augusti, jobbar nu med frugan på huset och landstället men har kvar alla sina kontakter världen över.