

Mig og RC

En personlig historie, men samtidig en historie, som fortæller noget om edb-branchens og Regnecentralens – specielt servicebureauets udvikling.

Også en historie, som for nogle bliver et gensyn med mennesker og situationer, de måske næsten havde glemt. Jeg har taget nogle episoder med, som i sig selv er betydningsløse, men som jeg synes giver et glimt af tiden, vilkårene og kulturen i dele af RC.

Mens jeg skrev det efterfølgende, stod det mere og mere klart for mig, at tiden i RC har givet mig erfaringer og påvirket mig i retninger, som har haft stor betydning i mit senere liv.

Ole Klottrup



1. Regnecentralens edb-servicebureau i Guldsmedgade i Århus.....	3
2. Hop venstre r+127.....	3
3. Så til konfektionsbranchen – og tåredryp på leporellolister.....	4
4. Sexuhyret på konfektionsfabrikken.....	5
5. ”Det her går galt. Jeg må væk!”.....	6
6. Farvel og på gensyn.....	7
7. Med Eva i Paradis – en kort stund.....	7
8. En flot græsk søofficer og en vendelbo med seler.....	8
9. Rejsende i edb og frem mod en salgskultur.....	9
10. Kakerlakker, dansemusik og armhævninger.....	10
11. ”Forfremmet ind i kedsomheden”.....	11
12. Kommuniste, vilde sygeplejersker og konkurs.....	13
13. Mikroerne kommer!.....	14
14. ”Han skulle have benene brækket!”.....	16
15. Hvidvinen var lovlig sød!.....	17
16. Brudte løfter – til mig selv!.....	18
17. Utroligt – det mest givende ”job” har jeg fået som pensionist!.....	19

1. Regnecentralens edb-servicebureau i Guldsmødegade i Århus

blev i 1964 min indgang til RC. Jeg havde efter min HA-eksamen i 1963 været ansat på dameundertøjsfabrikken Asani i Viborg ("Inderst inde ønsker enhver kvinde – Asani"). Mange lækre damer - og et stort databehandlingsbehov:

Et par gange om året drog sælgerne ud med de nye kollektioner, og eftersom ordrerne kom ind, skulle der indkøbes stoffer. "Nå ja, tænker du måske - nedbrydning efter styklister!" Det foregik pr. regnemaskine og rundt omkring i landet sad der hundredvis af små piger og regnede – det var dødkedeligt, så de regnede forkert. Og enten blev der købt for meget ind eller for lidt. Store økonomiske tab!

Efter eksamen blev flere af mine kammerater ansat på Regnecentralen. Det var Peter Sørensen, Anders Petersen, Erik Gotfred Lauridsen ¹⁾ og Poul Foss Michelsen ²⁾ "Ja selvfølgelig, konfektionsbranchen skal have et edb-system på servicebasis!" – var min konklusion efter lidt snak med kammeraterne. "Så jeg må hellere blive ansat på Regnecentralen."

1) 1) Senere chef for RC Skive

2) 2) Senere chef for RC Odense og direktør for RC's servicebureauer. Startede sit succesrige edb-konsulentfirma i 1979 – Foss Michelsen A/S.

2. Hop venstre r+127

Mine kammeraters chef hed Niels Warrer – han gik altid med hvide sokker, og han havde en kontant interesse for malerkunst: Han besøgte med flid kunststillinger og lavede kurver over de kvadratcentimeterpriser, som de forskellige kunstnere opnåede. Og var udviklingen lovende, kunne der meget vel følge en investering i et værk af den opstigende stjerne.

Warrer var nu ikke så meget for at ansætte mig, for som han sagde, "vi kan jo ikke stable en kursusserie på benene bare for dig!" Jeg fik ham overbevist om, at jeg var en dygtig dreng, som nok skulle finde ud af det - "with a little help from my friends". Og så sad jeg i efteråret 1964 og tævede i en håndbog i kodning til Gier. I hine tider fandtes der ingen formaliseret, offentlig edb-uddannelse.

Min første opgave blev at hjælpe Michelsen, som var konsulent for P. Bausgaard – en virksomhed i krydderibranchen. Når der kom papirkodebånd fra virksomheden, bredte der sig en vidunderlig duft i maskinstuen – Østens krydderier og mystik fortrængte for en stund den beklumrede maskinstueluft.

Jeg havde mine problemer med at få det sindrige program til at virke (kontoudtog i to baner – ikke så ligetil). Alle havde travlt, men Povl Bo Nielsen ¹⁾ gav sig tid. Og jeg husker endnu hans latterbrøl, da han gennemgik mit program: ”Hop venstre r+127 – fjols, har du aldrig hørt om etiketter!” Man skal nok være Gier-programmør for at forstå dette udråb. Men jeg var altså ikke kommet til etiketter i lærebogen.

Asani og RC var som to forskellige verdener. Ved min første RC julefrokost rejste en meget ung kontorpige sig og holdt en tale for direktøren med du og fornavn! Det overraskede mig, for det var uhørt i det ”etablerede erhvervsliv” på den tid – bl.a. i Asani, hvor man rejste sig og stod ret, når direktøren nærmede sig ens skrivebord, og til ham kunne man ikke engang sige ”De” som til de øvrige chefer. Han skulle omtales i 3. person – ”jeg vil foreslå direktøren dit og dat”. Der er eksempler på RC- folk, der kom endog meget galt af sted ude i virksomhederne – de havde simpelthen ikke lært at opføre sig eller klæde sig ”ordentligt”!

1) Senere direktør for Scanips i Stockholm og endnu senere for Datema i København – og hen ad vejen en god ven – som desværre døde alt for tidligt!

3. Så til konfektionsbranchen – og tåredryp på leporellolister

Peter Sørensen var i gang med at udvikle et servicebureau-system til Danmarks største kjolefabrik, Tage Vanggaard i Århus, hvor netop beregning af stofforbrug var en af hovedopgaverne. Og Peter lod sig overtale til at skifte til virksomheden for at lede dens overgang til edb.

Alle RC-kollegerne sagde nej tak til at overtage hans plads. Blikket faldt på mig. ”I må være sindssyge” var min reaktion, ”jeg har kun været her et år og har med nød og næppe fået de første programmer til at køre i rutine!”

Aage Knudsen havde afløst Warrer som chef, og han besøgte mig en dag for at overtale mig. Det var en lidt hård tid – jeg læste HD i afsætningsøkonomi og kørte programmer ind om natten. Men en lønstigning på 40% kan friste de fleste. Man havde rådighed over hele Gier – eller også havde man ingenting. Svært at forstå for nutidens IT-folk.

Jeg kendte (og kender) Michelsen som en ærlig mand. Andre kunne måske finde på at sige, at jeg nok kunne klare opgaven – blot for selv at slippe, men ikke Michelsen. Hvis han sagde OK, ville jeg gå i gang. Det gjorde han – med den tilføjelse, at jeg skulle se at få Ellen Knudsen som programmør.

Det blev et hårdt år for Ellen og mig. Lange nætter i maskinstuen, men hvidkittede operatører hentede smørrebrød til os. En morgen ved 3-tiden sad Ellen fortvivlet og ledte efter programfejl i lange leporollolister – og jeg så tåre på tåre dryppe ned på papiret. ”Nej, Ellen – nu skider vi på Tage Vanggaard og går hjem og sover!”

Langt senere - en gang sidst i 70'erne strejkede operatørerne på grund af respektløs tiltale – frække programmører havde længe kaldt dem båndaber – en vigtig funktion for en operatør var netop at skifte magnetbånd. Det var helt uhørt at strejke og meget u-RCsk, men jeg syntes nu, at operatørerne havde en rimelig grund!

4. Sexuhyret på konfektionsfabrikken

Hos Tage Vanggaard havde Peter Sørensen nok at gøre. Et af de mere drilske problemer var bøvet med Olivetti-papirkodebånd fra virksomheden.

Den kendte Olivetti-Mortensen blev tilkaldt, og han fandt ud af, at de små udstansede papirstykker blev siddende i hullerne, til efter båndet var blevet læst af RC2000 (den navnkundige papirkodebåndslæser – verdens hurtigste!) – men så faldt de ud, og derfor kunne vi ikke finde fejlen. Der var så meget, der kunne gå galt!

Strimlerne var for tørre, og hullestuen på fabrikken måtte forsynes med vandfordampere. På den tid gik pigerne med valk i håret og højt opsatte frisurer. Og de gjorde oprør – for den megen vanddamp førte til, at frisuren klaskede sammen.

”OK – vi bruger olierede strimler” sagde Olivetti-Mortensen. Men så blev den myndige Karen Strandgaard i maskinstuen utilfreds, for RC2000 sejlede i olie!

Peter Sørensens chef – en pilskaldet mand med en stor mund fuld af guldtenner - var vild med kvinder, og hans efterstræbelse af Peters hulledamer førte til så mange problemer, at Peter sagde sit job op og startede sit konsulentfirma for konfektionsbranchens virksomheder.

Nu måtte jeg så klare sagen sammen med denne chef. Og det var svært – blot en kvinde gik gennem kontoret, tabte han tråden, og alt måtte starte forfra. En dag sagde han glædestrålende: ”De kan vente Dem store oplevelser i dag, hr. Klottrup – for i dag holder vi stofudsalg!”

Forklaringen viste sig at være, at vi skulle opleve de 500 syersker komme væltende ned fra systuerne for at slå om de gode tilbud. Og så stod vi der bag en stakitlignende afskærmning for ikke at blive revet med. Det var i sandhed et imponerende syn med de mange vippende og gyngende bryster, men jeg har sjældent følt mig i en så idiotisk situation.

For damerne vidste udmærket, hvorfor chefen stod der og heppede. Og nogle af dem spillede op!

5. ”Det her går galt. Jeg må væk!”

Da stofberegningsprogrammet kørte første gang, blev jeg kaldt til skideballe hos den meget frygtede diktator Vanggaard himself: ”Hr. Klottrup – Deres beregninger af stofforbruget er jo fuldkommen forkerte – duer edb og den Regnecentral til noget som helst!” Jeg blev lidt hed om ørerne, men holdt på mit. Og beregningerne var korrekte – en demonstration af, at min baggrund for i det hele taget at gå ind i edb-branchen også var rigtig.

I mellemtiden var jeg blevet HD-er i afsætningsøkonomi og derfor en lidt eksotisk fugl mellem alle edb-nørderne (et udtryk, der dengang hørte fremtiden til). For mig var det en selvfølge nu at drage ud for at sælge løsningen til alle Danmarks konfektionsfabrikker, og dem var der mange af dengang. Mange, mange tusinde mennesker var beskæftiget i branchen. I dag er der næppe en eneste syerske på nogen dansk fabrik!

Men jeg havde brug for 3-4 programmører, som blot skulle modificere Vanggaard-programmerne hver gang, jeg fik solgt til en ny fabrik. ”Men det er jo menneskefjendsk – sådan kan man ikke leve som programmør”, sagde direktør Christian Andersen. Direktøren var professor i matematik på Århus Universitet – et godt og fortrinligt menneske, som jeg dog med min handelshøjskolebaggrund måtte anse for uegnet som direktør.

Regnecentralen var i uafslidelige økonomiske vanskeligheder, og her kom jeg og fortalte om den pengemaskine, jeg ville spænde for vognen!

Jeg ville gøre Regnecentralen til en salgsorienteret virksomhed. Den var udviklingsorienteret – næsten alt blev opfundet forfra – hver gang – for enhver programmør vidste bedst selv. I det mindste blev POANPE – en stump program til at administrere magnetbåndstationer - udbredt i RC Århus. Navnet var dannet af forbogstaverne i mine kammeraters navne – Poul, Anders, Peter.

”Det her kan jo aldrig gå godt”, var min konklusion, ”så nu finder jeg mig et andet job!”

6. Farvel og på gensyn

Jeg var så skuffet over RC, at jeg end ikke gad edb mere og fik i 1966 det job som markedsanalytiker, jeg i virkeligheden havde ønsket, da jeg nødtvungent tog jobbet på Asani. Det var hos Philips i København.

Philips var Philishave, radioer, TV, køkkenmaskiner etc. Og i 1968 forlød det, at man også ville producere og sælge store edb-anlæg i konkurrence med IBM. Direktionen havde hørt, at jeg kom fra Regnecentralen, jeg havde vist mig som en god markedsanalytiker, som havde gravet spændende resultater frem, som fik stor betydning for afsætningen, så mon ikke jeg var manden til at starte salget af de store edb-anlæg op i Danmark!

Jeg skulle aldrig have sagt ja. For nu hvirvlede medbejlere til jobbet mig ind i en række ondskabsfulde intriger. Samtidig havde jeg fået en mystisk lungesygdom, vores hus var blevet mere og mere støjplaget af nærgående trafik - det var ad helvede til!

Men så en dag ringede Jørgen Vestergaard, chef for RC Århus. Han havde afløst matematikprofessoren. ”Jeg har hørt, at du forlod RC, fordi du ikke måtte sælge”, sagde han, ”men nu er der andre boller på suppen, så nu skal du komme hjem for at starte en ny afdeling i Fredericia. Vi har 5 store virksomheder som faste kunder – du skal bygge en afdeling op for at betjene dem, og så skal du ud fra denne basis sætte gang i salget til markedet i Syd- og Sønderjylland!”

(I øvrigt har jeg aldrig truffet et edb-anlæg fra Philips i markedet, og jeg aner ikke, hvad der videre hændte, efter at jeg forlod selskabet.)

7. Med Eva i Paradis – en kort stund

Vestergaard var en meget vindende person, som virkelig kunne begejstre. Men måske løb begejstringen af og til af med ham – jeg havde en mavefornemmelse!

Jo, jeg ville godt komme til møde med ham, men jeg ville have Michelsen med. Ham havde jeg stolet på før, så han ville nok heller ikke svigte denne gang! Vi mødtes i lufthavnen i Tirstrup sankthansaften i 1969 – af en eller anden grund husker jeg stadig fra flyveturen, at bakkerne på Mols var helt gule af blomstrende gyvel. På vejen retur til København kunne man se røgsøjler fra bålene.

Michelsen sagde god for jobbet, og måske ville lungerne komme sig borte fra storbyens luftforurening (det viste sig, at jeg var overfølsom for mine børns marsvin) – i alle tilfælde ville vi bo på landet et sted uden trafikstøj. Så – jo tak til jobbet!

Vi flyttede ind i et dejligt hus tæt ved Vejle Fjord, lungerne fik det godt, og sommeren 1969 ville ingen ende tage – ungerne badede dagen lang helt hen til oktober.

Jeg fandt nogle lokaler i Bjergegade i Fredericia, hyrede en sekretær – hun hed Eva - illusionen om Paradis var fuldkommen.

RC's hoffarve var orange. Så Eva og jeg købte alt i den farve. Kopper og spisestel og gulvtæpper med orange mønster, orange stole, reproduktioner hvor hovedfarven var orange og med damer med psykedeliske brystvorter etc. etc. – det psykedeliske var bare toppen dengang!

Hvor længe var Adam så i Paradis? Ikke ret længe, for tiden var inde til at besøge kunderne – de 5 "helt sikre kunder". Jeg ringede til E. Rasmussen (senere fusioneret op i Brown Boveri, som igen er ...) – den største af virksomhederne. "Nej tak", sagde direktør Holm Rasmussen i en tone, som jeg opfattede som arrogant og nedladende – "vi har ikke behov for noget møde, for vi har lige investeret i et edb-anlæg, og der skal de øvrige 4 virksomheder også køre!"

Jeg havde heldigvis kun nået at ansætte ganske få, men måtte nu finde helt andre persontyper frem. Per Møller Larsen (afdød) kom til fra Kolding, hvor han havde et lille kontor, hvorfra han servicerede jyske kunder på CDC-baserede system (de velkendte RC-løn og RC-salgsregnskab). Han passede godt ind i det nye billede. Og da jeg fik en dygtig Gier-løn konsulent fra RC Århus, Karl Henrik Bang ¹⁾, overtalt, var vi så småt ved at indrette os på en anden markedssituation: Vi skulle basere os på salg af standardiserede systemer.

1) Senere adm. direktør for ØK Data

8. En flot græsk søofficer og en vendelbo med seler

Det utrolige var sket: RC's servicebureauer havde i mit fravær fået salgsstrateger ansat. Først og fremmest Morten Hanghøj, der residerede i Rialto. Han gik rundt uden slips, i skjorteærmer, røde seler og sutsko og talte vendelbomål. Han lignede en hyggelig bondemand, men man skulle ikke tage fejl. Han var skarp!

Det var lidt sjovt, at hans sekretær – en ærke københavnerpige – også havde tillagt sig vendelbomål.

Mortens næstkommanderende, en flot græsk søofficer, hed Konstantin Marotis. Han havde forladt flåde og fædreland i protest mod oberstkuppet. Konstantin havde skabt sig en filial af det græske admiralitets stabskontor: En kæmpe plexiglas-plade var sat op på væggen. Og her var der på en meget flådeagtig måde tegnet diverse strategier og taktikker for RC's servicebureauer.

Han besøgte os i Fredericia det første efterår. Jeg har glemt, hvordan han mente, at vi i Fredericia skulle nedkæmpe den fjendtlige flåde, men jeg blev klar over, at han var lidt af en erobrere. Vi spiste middag på Den Gamle Kro, og servitricerne gjorde sig påfaldende mange ærinder hen til vores bord for at spørge til vores velbefindende.

Fredericia er en indvandrerby, men strømmen tog af hen i 1700-tallet og var ikke rigtig startet igen, da Marotis besøgte os. Nu vækker en flot, mørkøjet mand ikke helt den samme begejstring.

På et af mine første besøg i Rialto efter starten i Fredericia var jeg i audiens hos Niels Ivar Bech. "Good luck!" sagde han, og det var vist det eneste. Servicebureauet havde ikke hans største interesse. Jeg har aldrig set ham før eller siden – men hans sørgelige afsked med RC gjorde mig alligevel ondt, og alle havde en fornemmelse af, at noget definitivt var sket.

9. Rejsende i edb og frem mod en salgskultur

I efteråret 1970 startede orienteringsmøde-cirkuset: Vi drog fra by til by og holdt orienteringsmøder om lønsystemer og bogholderisystemer. Og fik efterhånden bygget en kundeportefølje op.

Det lykkedes, fordi vi fik skabt en salgsorienteret kultur, som var meget forskellig fra den kultur, der rådede i mange andre afdelinger. "Accept-bajerne" var ikke uden betydning: Når vi fik en ordre – stor eller lille – var der RC-betalt øl til frokost. "Nå, hvem har fået en ordre!" var det naturlige spørgsmål. Og når en af de rigtig store kunder kom i hus, drog Doris Sivebæk (Evas afløser) i byen og købte pølser og ost og rødvin, og så blev kontoret lukket kl. 13 den fredag!

Det at være en god sælger blev fra starten værdsat i Fredericia – langt før end i andre afdelinger. En af dem var Bent Jensen – en elskværdig RC Lønkonsulent med træning i at overtale. Han tilhørte Jehovas Vidner! Violinist var han også, og det nød vi godt af, når vi åd og drak og sang muntre sange for at fejre de store ordrer. Når det begyndte at blive lidt for vildt, listede han af med et overbærende smil.

Da vi senere fik det revolutionerende RC Teledata, drog sælger Egon Christensen og jeg rundt og demonstrerede systemet. Vi slæbte en skærm med tastatur, et modem og en printer med os. Specielt printeren var djævelsk tung og uhåndterlig – det hele var mekanik – så Egon fik en smed til at lave nogle håndtag på en ramme, så vi kunne få skrumlet op ad selv snævre trapper!

En af de første ordrer kom fra Damaskvæveriet i Kolding. Vi havde afgivet tilbud og blev kaldt til kontraktforhandlinger.

Jeg blev lidt mopset, da jeg så direktøren for handelshøjskolen i Kolding og en af byens velkendte, statsautoriserede revisorer – begge interessenter i det lokale Tri-Data. ”Nu må De gerne gennemgå deres tilbud, hr. Klottrup”, sagde den pæne fabrikant. ”Jo tak”, svarede jeg, ”men først vil jeg gerne vide, hvorfor vores konkurrent, Tri-Data, er repræsenteret med to personer!” Vi havde tidligere tabt flere ordrer i Kolding på grund af sammenspistheden i byens herskende klasser!

De blev begge rasende, og det endte med, at de udvandrede. Fabrikanten var rystet! På vejen hjem sagde Egon, at det havde været ret sjovt, men at vi jo nok ikke fik ordren. Men det gjorde vi!

Der var en del problemer med at få on-line faktureringsystemet til at virke, og Egon Christensen måtte på flere besøg. Det viste sig, at en af damerne var lidt nærsynet, og når hun bøjede sig frem for bedre at se, kom hendes meget frodige bryster til at hvile på tastaturet. Det havde systemudviklerne ikke taget højde for!

Det gik godt med salget, og på et tidspunkt overdrog Michelsen mig ansvaret for salget også på Fyn. Det førte til et godt samarbejde med to herlige fyre – Ingvard Vilstrup og Mogens Clemmensen – ”Clemme”!

(Kære Torben, Tove, Henning, Irene, Peer, Jørgen, Birthe, Per m.fl. I har også en plads i RC Fredericia sagaen, men et sted måtte jeg stoppe!)

10. Kakerlakker, dansemusik og armhævninger

Vores kunder fik klareret deres kørsler på Rialto – hovedkontoret på Frederiksberg, hvor CDC-maskinerne havde til huse, eller i Århus eller Odense, hvor vi havde Gier-maskiner.

RC Fredericia var ved at blive lukket af direktør Poul Dahlgaard – i daglig tale PD - fordi vi gav underskud ifølge regnskabssystemet. Han vidste ikke, at vi fik kørt programmer i diverse maskinafdelinger. Jeg hørte tilfældigt om truslen og skrev derefter i adskillige år en månedlig PR-rapport til ham og andre. Denne mand, der efter sigende levede inde i sine regnskaber og dårligt vovede sig ud af sit kontor, ringede mig af og til op og stillede interesserede spørgsmål.

Når jeg fortalte om det rundt omkring, blev jeg mødt med forbløffelse og vantro. Sådan kendte man ham ikke. Og jeg mente, at han uretfærdigt blev klandret for, at han af og til måtte sætte en kraftig bremse på Niels Ivar Bech. Det var simpelthen nødvendigt!

Da konkursen indtraf, var vi 17 personer i Fredericia. Vores afdeling var en ren salgs- og konsulentafdeling – dvs. at vi var meget afhængige af velvilje i driftscentrene.

Denne afhængighed betød, at vi så en fordel i at knytte bånd til nøglepersoner i de øvrige afdelinger, og vi udnævnte hvert år en eller flere æres-julefrokost-gæster, og rundt omkring følte man det virkelig som en ære at blive inviteret. Og den fik ikke for lidt: Et år konkurrerede vi i, hvem der kunne klare flest armhævninger i nogle rør, som holdt skillerummene i vores kontorlandskab. Jan ?, som vist var tidligere smed, kunne tage 22. Jeg kun pinlige 5 - endog færre end Michelsen, som havde en stående invitation!

Det førte mig ind i en intens træning hele næste efterår, og da julefrokosten det år var ved at nå sit klimaks sagde jeg, at nu kunne det fanne osse være lige meget: Den der kunne tage flest armhævninger blev chef – lige på stedet! Jan chokerede ved at tage 23 – det højeste antal, jeg var nået op på, var netop 23. Jeg klarede med nød og næppe 24.

Da en sælger et årstid senere efter kort tids ansættelse sagde op, og jeg spurgte ham, om der ellers var noget, vi burde ændre, fik jeg den besked, at jeg som chef ikke burde drikke mig så fuld til julefrokosterne og heller ikke burde hænge og dingle i rørene sammen med ”personalet”. Vi var alle sammen enige om, at han ikke havde forstået en skid af det hele!

Vi boede i Bjergegade oven på Casalinca, en danserrestaurant. Når de fik nye musikere, måtte vi hver gang tage en dyst for at få dem til at lade være med at øve i kontortiden. Og en gang imellem blev vi invaderet af kakerlakker fra restaurantens køkken. Så blev bygningen gasset en weekend, og i lange tider kunne vi finde døde kakerlak-unger inde mellem siderne på leporellolisterne. Men en gang imellem nød vi at være VIP-gæster på restauranten.

Dagligdagen var hårdt arbejde med mange rejser for konsulenterne til CDC- og Giercentrene, så det var vigtigt med fejring og ceremonier – de skabte en god korpsånd.

11. ”Forfremmet ind i kedsomheden”

Da Michelsen i 1977 blev direktør for alle RC-servicebureauerne, gav han mig ansvaret for Odense-afdelingen. Desuden blev jeg ved siden af jobbet som regionschef en slags salgskoordinator for servicebureauerne.

Jeg forsøgte at slippe for RC Odense. Jeg havde det sjovt sammen med sælgere og konsulenter og havde slet ingen lyst til at bøvl med programmørerne og Gier-maskinstuen. Enhver ved, at programmører altid bruger 3 gange så lang tid, som de har lovet, og at fra maskinstuer er intet nyt godt nyt!

”Nå, men så bliver Jørgen Ove din chef!” ”OK, så lad mig da tage jobbet”. Jørgen Ove var en fortrinlig person, men jeg ønskede ham ikke som chef. Det vidste Michelsen meget vel.

Og der var faktisk en del bøvl. Jeg var ikke tit nok i Odense, men når jeg var der, måtte jeg af og til undre mig over, at en del personer sjældent var på kontoret. ”De har nok kørt programmer ind i nat!” lød sekretærens troværdige forklaring.

Mistænksomheden voksede, og en dag indlogerede jeg mig på et hotel i Odense og besøgte natten igennem maskinstuen med regelmæssige mellemrum. Ikke en sjæl. Men dagen efter var der alligevel tomme kontorstole.

Et par fyringer og et afdelingsmøde med verbal spanking lige før sommerferien med løfte om, at de kunne få lov at skrive timesedler og i det hele taget skulle forvente en Regnecentral, som de ikke kunne genkende, viste sig som effektive forholdsregler. En så brutal fremfærd var uhørt i RC, men faktisk var der i afdelingen flittige mennesker, som bagefter sagde, at de var glade for opsangen til de svage i ånden.

Så tit som muligt så jeg mit snit til at være sælger og fik i den periode mine to største ordrer. En meget stor trælasthandel med afdelinger i alle fynske købstæder samt en københavnsk koncern i samme branche med betydelige virksomheder i Jylland. Begge droppede dog ud af deres Teledata-kontrakter, da RC gik i betalingsstandsning i foråret 1979. Også skønne spildte kræfter for dem, der havde fået systemerne til at virke så flot: Thorbjørn Viken, RC Ålborg, Torben Flensby, RC Odense, Tove Andersen, RC Fredericia. Men jeg har fået fortalt, at de havde det endog meget sjovt – især når de mødtes i Ålborg og København.

Kontraktforhandlingerne i den københavnske koncern skal jeg sent glemme. Der deltog direktører fra flere koncernselskaber samt en rigtig fin fyr fra et revisionselskab, Søren Leth. De pressede mig meget hårdt på prisen på en måde, som gjorde mig så gal, at jeg kylede papirerne ned i tasken, idet jeg sagde, at nu tog jeg hjem til Fredericia, og så kunne de i øvrigt rende mig... Vi havde været igennem flere forhandlingsrunder, og jeg syntes, at det var ved at være mere end nok.

Da jeg kom ind i lufthavnen, var det første, jeg hørte, at jeg blev efterlyst over højtaleren. Søren Leth var i telefonen - han syntes alligevel, at vi skulle prøve en gang til, og måske havde de presset lidt rigeligt osv. osv. "Så kan I komme herud i lufthavnen", svarede jeg arrigt. Det gjorde de, og vi fandt en restaurant, hvor der kun sad en enkelt eller to. Og så gik vi ellers i gang: Vi regnede og regnede og skændtes ind imellem. Men efter nogle timers forløb faldt det hele på plads, vi lænede os udmattet tilbage i stolene - og bemærkede overrasket, at restauranten i mellemtiden var fuld af folk, der så ud til at nyde skuespillet!

Læseren fornemmer sikkert, hvor min interesse lå. Jeg kom aldrig til at se forfremmelsen til chef også for RC Odense som andet end en

forfremmelse ind i kedsomheden! Det at ”gøre karriere” har aldrig interesseret mig.

12. Kommunister, vilde sygeplejersker og konkurs

Hen i 70-erne var C.C. Sandberg og Niels Schreiner Andersen de to meget umage direktører for RC. RC6000 var vores modsvar mod IBM, som mange mellemstore virksomheder i disse år entredede med – ønsket om at have dyret i huset var voksende. IBM lovede kurser i Paris. Så presset steg - også mod servicebureauet.

Økonomien fik det ringere og ringere, og en ledergruppe mødtes med regelmæssige mellemrum for at forsøge at udtænke tiltag, der kunne vende udviklingen. Jeg var en af dem, der ofte måtte tage turen til møder i cigarkassen, som vi kaldte et af mødelokalerne i Rialto-bygningen.

Netop, da bestræbelserne på at rette skuden op var på sit højeste, var vi til et møde, som vi blev enige om måtte fortsætte næste dag. Jeg sagde, at jeg tog hjem. Men det gjorde jeg ikke - jeg orkede bare ikke at være sammen med krisestaben også om aftenen. Jeg fik mig en gedigen middag med godt med rødvin og kom hen på aftenen valsende ned ad Strøget, da jeg blev anråbt af en yngre kvinde, som sagde, at hun var journalist ved BT. Hun ville lige høre, hvad jeg mente om deportationen til Sibirien af en kendt russisk systemkritiker. Jeg sagde noget i retning af, at det jo ikke var noget specielt kommunistisk, for den slags udvisninger var en gammel tradition fra zarernes tid, og i øvrigt var det jo heller ikke altid, man stod sig ved at sige sin mening her i Dannevang. Det kunne man blive straffet for på mange måder.

Og her var det så, at jeg blev klar over, hvad det var, jeg stod og sagde (ikke fordi jeg ikke mente det) og bad hende lade være med at skrive det sidste. Det skulle hun nok – og hendes medbragte fotograf tog et foto! Næste morgen kom jeg lidt sent til mødet - alle var samlet om et eksemplar af BT – og der var ingen mangel på spydige kommentarer: Der var en hel side om forvisningen med et stort foto af mig inde i midten, for jeg havde et særstandpunkt – journalisten holdt selvfølgelig ikke sit løfte! Hele kanten rundt var der små fotos af mennesker, der bare sagde, hvor dumme svin kommunisterne var.

14 dage senere var der et langt læserbrev i Berlingske Tidende eller Politiken af Arne Melchior. Overskriften var noget i retning af: "Regionschef Ole Klottrup fra Fredericia har ikke forstået et klap af det hele!"

På det tidspunkt rasede kondibølgen, og jeg var med på spøgen. Dvs. det at løbe blev efterhånden ingen spøg, men en livsnødvendighed. Spekulationerne og fyringerne sled på mig, og der skulle flere og flere

kilometer til på landevejene – uden total fysisk udmattelse faldt det mig svært at sove.

Fra 1. januar 1979 og frem til konkursen havde vi en organisation, hvor jeg blev chef for salget af såvel RC6000 som af servicebureauudelser i Jylland og på Fyn. Hensigten var at imødegå en begyndende konkurrence mellem RC6000 og servicebureauudelserne.

Så såre RC kort tid senere trådte i betalingsstandsning havde ingen kunder dog lyst til at tale med os, men jeg forsøgte at holde sælgerne i gang ved at gennemføre en række salgskurser. Det mest mindeværdige fandt sted på Hotel Nyborg Strand:

Klokken 8 om aftenen kom der valsende en 3-4 attraktive og lettere overrislede kvinder ind i lokalet med henvisning til, at de havde hørt, at her var der mandfolk!

Salgstræneren fik dem hurtigt verfet ud, men jeg kunne mærke en uro og en summen i lokalet, som gjorde det klart, at vi lige så godt kunne give os sygeplejerskekonferencen i vold!

Kort tid efter kom der en telefonbesked: ”Du skal omgående begive dig af sted til krisemøde i Rialto”. For helvede da!

Da jeg kom retur næste formiddag, var der ingen ende på alle de pikante eventyr, sælgerne kunne delagtiggøre mig i. Men så gik den tid da!

Og kort derefter kom chokket – konkursen. Vi havde arbejdet så hårdt på at klare os igennem, men det gik ikke. Det var et chok, som kun forstås af dem, der har oplevet det. For RC var andet og mere end en arbejdsplads. RC var gået os i blodet.

13. Mikroerne kommer!

Tre nye virksomheder så dagens lys i sommeren 1979. Én virksomhed skulle arbejde videre med RC6000 og -8000, én blev baseret på Datapoint-agenturet, og servicebureau-aktiviteterne fortsatte i RC Datacenter.

Jeg blev udnævnt til salgs- og marketingchef for RC Datacenter. Michelsen var konstitueret direktør og startede snart efter sit konsulentfirma, og John Lucas fra ØK Data blev administrerende direktør.

Og ham kom jeg på kant med fra starten: Inden han tiltrådte havde jeg aftalt en annonsekampagne med et reklamebureau med det formål at præsentere de nye virksomheder – det var noget med tre fugle Fønix, som rejste sig af asken. Men den idé kunne John Lucas ikke lide, og jeg måtte

sige til reklamebureauet, at jeg var røven af 4. division – så glem den flotte kampagne, men send et fed regning til John Lucas!

John Lucas iværksatte en strategisk udviklingsproces, som han skal have ros for. Som salgs- og marketingchef fik jeg ansvaret for konkurrent- og markedsanalyserne. Efter i flere år at have arbejdet fra hånden til munden, kunne jeg nu hæve mig lidt op over landskabet og kigge mig omkring.

Konkurrenterne kendte jeg, men var der noget nyt på vej? I det amerikanske edb-magasin Datamation læste jeg et par spændende artikler om microcomputers, og Apple og Commodore blev nævnt.

Minicomputerne eller minidatamaterne, som vi kaldte dem, havde allerede været på strandhugst blandt de større servicebureaukunder – kunne vi nu forvente os, at microerne ville snuppe de små? Ja! Det var min opfattelse.

På det næste strategimøde foreslog jeg, at vi skulle se at få Commodore-agenturet og betragte den lille snurrebasse som en forprocessor, der kunne klare de daglige, operative opgaver for derefter at sende data til servicebureau-systemerne til brug for tungere salgsanalyser og økonomiske analyser mv.

Et forslag, som jeg nærmest blev hånet for. Også andre havde hørt om Commodore: ”Er du klar over, at den eneste ydre enhed er et kassettebånd, at tastaturet er af blik, og at kalorius i øvrigt hedder PET?” ”Selvfølgelig ved jeg det, men jeg vil holde min højre hånd på, at der inden for 6 måneder vil være disktestationer og et godt tastatur på en ny generation af computeren.”

Det troede ingen på. Og min konklusion var som en gang tidligere: ”Det holder ikke – jeg vil ikke dø sammen med dem, og det er i øvrigt slut med det ”rigtige” RC. Men nu laver jeg en strategi for mig selv, og den skal være at finde et sted, hvor jeg kan komme til at arbejde med microcomputers. ”

Ikke længe efter så jeg tilfældigt en annonce fra et elektronikfirma i Horsens, Instrutek – de søgte en salgsdirektør, og blandt deres mange agenturer var nævnt - **Commodore!**

14. ”Han skulle have benene brækket!”

Jeg fik jobbet – det var i foråret 1980 - og jeg skal love for, at jeg undersøgte virksomhedens økonomi grundigt. Den så ud til at være sund. Det føles ret vigtigt, når man lige har oplevet en konkurs. I mellemtiden var der kommet både disketter og et godt tastatur samt flere printere til næste generation af Commodore-computeren, og flere små softwarehuse var begyndt at udvikle bogholderiprogrammer mv.

En dag fik jeg lyst til at daske lidt rundt i virksomheden - ned i kælderen og op på den øverste etage. Det overraskede mig at se Commodore-computere alle steder. Ejeren af Instrutek måtte indrømme, at det ikke gik så godt med salget, men at han ikke turde stoppe med at købe af skræk for at miste agenturet. I øvrigt så han gerne, at jeg tog med til et møde i banken, for det så heller ikke så godt ud med kassekreditte!

Jeg blev præsenteret som den nye vidunderdreng, som skulle rette skuden op – og så måtte jeg ud at finde Commodore-forhandlere. Kort tid efter fik jeg accept af ideen om at danne et nyt firma med det formål at opdyrke markedet for mikrodatamater, som de var kommet til at hedde. Det skete i et fifty-fifty ejerskab mellem ejeren af Instrutek, Erling Nielsen, og Commodore: Commodore Data A/S så dagens lys med mig som administrerende direktør. På den måde slap jeg for alle de elektroniske måleinstrumenter, som var Instruteks styrke, men som jeg ikke forstod en dyt af!

Erling Nielsen fandt lokaler i Horsens, og flere dygtige medarbejdere flyttede med fra Instrutek, bl.a. Jan Nymand. Senere fik jeg overtalt min gamle salgsmakker fra RC, Egon Christensen.

Nu fulgte der en meget travl tid – der skulle etableres et forhandlernet. Jeg fik den tids fremmeste edb-journalist, Poul Hilbert fra Børsen, til at skrive en artikel. Temaet var, at det var længe siden, at nogen edb-mand havde været så åndssvag at starte et servicebureau, men nu var der en helt ny mulighed: Start en virksomhed med det formål at sælge Commodore-mikrodatamater – ideelt i en alliance mellem en edb-sælger og en programmør.

Fra tidlig morgen til sen aften drog jeg land og rige rundt og traf forhandleraftaler, og det var ad helvede til, at de strejkede på Storebælt! En forhandler fik eneret på en større by med opland. Flere af de nye forhandlere var kolleger fra RC-tiden, bl.a. Mogens Clemmensen.

Det var på den tid, edb-udstillingerne startede, bl.a. i Herning, hvor jeg påtog mig at holde et foredrag om edb-servicebureau contra egen computer. Jeg dødsdømte servicebureaubranchen, og halvdelen af tilhørerne – servicebureaufolk – udvandrede i protest! God dækning i Børsen, og min spådom viste sig rigtig.

Commodores markedsføring var aggressiv – jeg kendte alle servicebureauernes svagheder, og den navnkundige direktør for JDC i Vejle, Knud Frederiksen, indklagede os for forbrugerombudsmanden!

Det første år gik strålende, og jeg blev hyldet som en konge på det første forhandlermøde. Det andet år gik ikke godt – staten havde fundet det nødvendigt at stramme økonomien. Var det mon kartoffelkuren, jeg husker det ikke.

Alle investeringer gik i stå, og mange forhandlere var ved at gå fra hus og hjem – de havde lånt penge til formålet i deres huse. Og vi måtte give større kreditter, end morsomt var. Snart efter kom controlleren fra Commodore på besøg, for pengene rullede ikke ind med den forventede hast. Han kiggede debitorlisterne igennem og udtalte disse uforglemmelige ord om en af vores forhandlere: ”Ja, hvis det havde været i New York, havde han fået benene brækket for længst!”

Da Commodore behandlede Erling Nielsen urimeligt og i det hele taget viste manglende vilje til at investere i markedet, besluttede jeg mig for at søge nye græsgange. Og nu skulle det for alvor være slut med edb-branchen.

Det var lidt forhastet – et halvt år, og alle sorger ville have været slut, for Commodore 64 blev en sællert uden lige. Jeg kunne have hvilet på laurbærrene et par år, indtil IBM slog igennem med sin PC. Jeg havde alt bøvlet med at få kunderne til at forstå, hvad en mikrodatamat kunne gøre for dem – og hvad Commodore var for en størrelse. Min efterfølger høstede frugterne!

(Men det meste var jo egentlig sjovt, og resten var lærerigt!)

15. Hvidvinen var lovlig sød!

Jeg søgte og fik et job som konsulent i kommunikation (ikke datakommunikation – rigtig menneskekommunikation!) i Lisberg Management – Danmarks største konsulentfirma. Det var ved årsskiftet 1981/82.

Allerede i RC-tiden var jeg begyndt at arbejde med salgskommunikation. Da jeg ikke var tilfreds med vores marketingafdelings System 80-brochure, skrev jeg teksten til en ny og udvalgte de illustrationer og fotos, jeg ønskede. Også i Commodore-tiden løste jeg denne type opgaver. En aktivitet, der sammen med udvikling af kommunikationsstrategier for virksomheder blev mit nye virkefelt. Og her var der god inspiration fra strategiprocesen hos RC Datacenter.

De første år var meget spændene med masser af krævende opgaver - mange i den finansielle sektor og også i edb-branchen. Jeg var en af de få, der kunne løse opgaver i disse for reklamekonsulenter og andre konsulenter så utilgængelige brancher. De mange kontakter fra RC-tiden kom mig til gode. Og - sikkert forenklet – husker jeg det sådan, at mit største problem var, at den hvidvin, vi fik til frokost, var lige sød nok!

Jeg tjente mange penge til firmaet – fik en mere tør hvidvin - og blev tilbudt at blive partner. Efter megen tøven slog jeg til. Jeg har altid sat min frihed højt, men det var også for dumt at gå glip af en stor værdistigning.

Så jeg lånte penge i banken til at købe mig ind i selskabet for. Og aldrig så snart, var jeg blevet partner, før konjunkturerne vendte - vi er i sidste halvdel af 80'erne. Og er der noget, virksomhederne på kort sigt kan spare på, er det konsulenttydelser. Snart måtte partnerne dække underskud i virksomheden, og i desperation gik vi ind i et helt forfejlet partnerskab med et stort revisionsfirma. Katastrofen lurede, og jeg ville ikke længere betale underskud og opsigde mit partnerskab, men virkede som konsulent frem til 1994.

I øvrigt genså jeg John Lucas – han blev konsulent med speciale i strategisk brug af edb. Jeg anbefalede hans ansættelse – værre var skærmydslerne i fortiden ikke.

16. Brudte løfter – til mig selv!

Da jeg forlod Commodore, svor jeg, 1) at det var helt slut med at være ansat i noget, der blot mindede om en edb-virksomhed, og 2) at det var helt absolut, definitivt slut med at være ansat i en amerikansk virksomhed.

Jeg var kommet op i 50'erne, og det viste sig svært at få et nyt job. Efter min egen opfattelse var jeg selvskrevet til flere gode job grundet kombinationen af edb-baggrund og stor salgs- og markedsføringserfaring, men blev end ikke indkaldt til samtale. Min teori var, at den yngre direktør endelig var sluppet fri af sin dominerende fars indflydelse, og at han ikke skulle nyde noget af en ny ”far”, som ville fortælle ham, at det og det ville være dumt, men at han meget hellere skulle! Tal ikke til mig om ”det grå guld”!

På den anden side havde jeg egentlig heller ikke lyst til et job som ledende medarbejder i et større selskab, så jeg var lidt rådvild. En dag ringede jeg til en af mine kontakter i Tele Danmark – Knud Dalbøge. Han fortalte, at han puslede med et helt nyt koncept fra ”over there”, som Tele Danmark så småt var ved at indføre: Account management!

Jeg havde end ikke hørt ordet før, men efter at have lyttet en halv time, var jeg klar over, at her var svaret på nonnens bøn (ja, ja!): Spændende fagligt indhold på den strategiske side, intet af det linieansvar, som jeg som konsulent så lykkeligt var sluppet for.

Men der var jo noget med datakommunikation, og telefoni begyndte at minde om IT, så princip nr. 1 måtte jeg altså gå på kompromis med. OK! Få år efter blev Tele Danmark solgt til et amerikansk telefonselskab. Det var så princip nr. 2. Således bryder nød alle love!

Tele Danmark betød endnu et sporskifte og meget nyt at sætte sig ind i. Og endnu engang pioner:

Der var ikke mange edb-folk i 60-erne og endnu færre markedsanalytikere, jeg var en af de første, der i 80-erne så mulighederne i mikrodatamaterne, og her i 90-erne blev jeg en af Danmarks første account managere!

Sporskifterne har været krævende – spindelvævet får i alle tilfælde ikke lov at lægge sig på hjernen. Det er ikke en måde at blive rig på, men det giver et spændende liv.

Jeg havde en god kundeportefølje i Tele Danmark / TDC. Udvidede kunde-engagementerne, genforhandlede år for år store kontrakter med succes – mistede stort set intet til Telia. Direktører kommer og bliver gået, men en account manager med magt over tingene er usårlig. Han bestemmer selv, hvornår det er nok. Det gjorde jeg i 2002 i en alder af 62.

17. Utroligt – det mest givende ”job” har jeg fået som pensionist!

Jeg har altid fundet tid til at fiske, løbe, kigge på fugle og de seneste år i TDC også til at spille golf. Det var så det, tiden skulle bruges til.

Men en dag var jeg så uforsigtig at tage til årsmøde i Fredericia-afdelingen af Danmarks Naturfredningsforening. Jeg sagde OK til at blive suppleant - det lød ufarligt. Men efter et år sagde formanden, at han nu havde fundet den efterfølger, han havde søgt i flere år.

Og for fanden, hvor er det spændende, og stundom hårdt at være formand for en lokalafdeling af Danmarks Naturfredningsforening. Prøv at gå ind på www.dn.dk/fredericia og se, hvad vi arbejder med.

Jeg har slidt for diverse kapitalister – og lidt for mig selv selvfølgelig også – men nu har jeg en opgave, som tjener et højere formål. Ja, det lyder rørstrømsk og helligt, men sådan føler jeg det.

Og så for nogle dage siden ringede Thorbjørn Viken, Aalborg, en gammel kollega fra RC, og fortalte om et Datamuseum og en hjemmeside. Jeg lyttede høfligt, men kunne næppe skjule, at jeg egentlig var skide hamrende ligeglad! Nåe ja, jeg havde jo da været ansat på RC. Men naturen er truet hele tiden – der er nok at gøre.

Så i morges ved 4-tiden gik hjernen i et ukontrollabelt selvsving. RC-mennesker, ting og sager, som var halvt glemt dukkede op, hoppede rundt og nægtede at forsvinde. Og klokken 6 indså jeg, at der ikke var noget at gøre. Jeg stod op, satte mig til computeren, skrev og skrev. Det du nu har læst.

Ole Klottrup, torsdag den 3. april 2008, klokken 19.32

PS. Jeg er ikke i tvivl om, at mange af os følte noget for RC, som vi ikke har følt for andre virksomheder, vi har arbejdet i. Noget á la det, jeg har skrevet om mit arbejde for naturen. Vi var stolte af RC, og af det vi udrettede.

For mig forsvandt noget af magien med Niels Ivar Bech, og den var endegyldigt borte med konkursen. Der blev ikke den mindste rest overført til RC Datacenter. Sørgeligt var det, men der var masser af erfaringer til de næste job.