

HELSIN

1/8 1982

HELSINGBORG:

Båtflyktningars situation kartläggs sid. 4

HÖGANÄS:

Farligt gods bort från centrum! sid. 9

KLIPPAN-ÖRKELLJUNGA:

Forsby idrottsplats invigd sid. 10

ÅSTORP-BJUV:

Även skidorna gick åt i Kvidinge sid. 20

ÄNGELHOLM-BÅSTAD:

Svalkande tävling på hamnfesten sid. 21

SPORTEN:

Stattena-tjejerna på säkrare mark sid. 11-13

En märklig spik ”guldägg” efter uppfinnar-läxan?

Bertil Burström i Össjö har uppfunnit en besynnerlig spik. Den kan vara ett guldägg. Prinsessgemålen John Ambler har gjort en marknadsundersökning i England för något år sedan och kom fram till att spiken kunde sälja för 30 milj/år där. Trots sådana framtidsutsikter har det dröjt fem

sex år innan spiken nu kommer ut på marknaden.

På vägen har Bertil Burström gjort många bittra erfarenheter. Han har besökt affärslivets bakgårdar och fått del av en moral han som uppfinnare står främmande för. Han har lärt sig en läxa. Och han har synpunkter på åtskilligt i ”fa-

miljebolaget Sverige”.

— Det är ingalunda så att marken är jämnad för uppfinningar, säger han. Det finns effektiva bromsklossar i form av räddhågade och prestigefyllda chefer, njugghet mot förslagsställare och slentrian.

SÖNDAGSEXTRA
SIDAN 18

Historien om

En berättelse om uppfinn

ÖSSJÖ (HD) Det här är historien om en spik – uppfinnaren Bertil Burströms spik. Det är också berättelsen om en uppfinnares vedermödor i största allmänhet och Bertil Burströms i synnerhet.

Den egendomliga spiken kan vara ett guldägg. Men vägen har varit lång och knagglig, rikt kantad av besvikelser och bittra erfarenheter. Med norrländsk envishet och obändig vilja har han kämpat sig förbi hindren. Bertil Burström har lärt sig en läxa, som han också vill lära andra.

– I Japan lämnar varje anställd i genomsnitt sju förslag till förbättringar på sin arbetsplats varje år. I Sverige lämnar var tjugonde anställd ett förslag per år. Japanerna kan sägas vara 140 gånger mera uppfinningsrika än vi. Det har sin förklaring menar Bertil Burström, och här finns något vi kan dra lärdom av.

– Vi har förlorat pionjärandan, det tror jag är det stora felet. Vi förlitar oss på basindustriernas jämna lunk, och när de plötsligt får problem drabbas hela landet. Basindustrierna har varit som en storgvuxen skog, som dessvärre förkvävt undervegetationen. Jordmånen för nytänkande har inte varit den bästa.

”Uppfinnare låter förmätet”

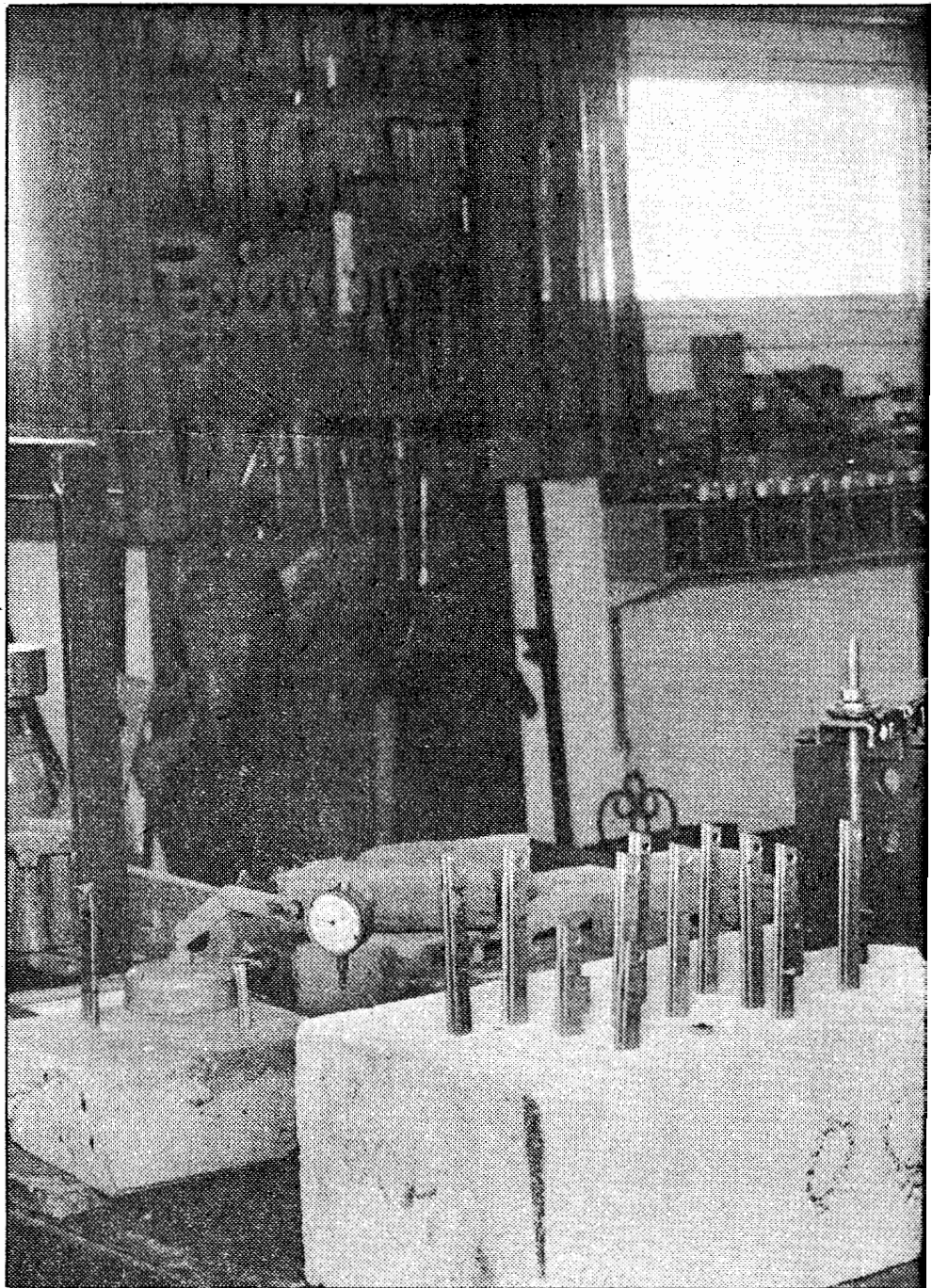
Bertil Burström invänder mot titeln uppfinnare. Det känns förmätet att kalla sig uppfinnare, anser han.

– Gustaf Dahln var en uppfinnare. jag är idékläckare, problemlösare och konstruktör.

Men uppfinningar har han gjort ända sedan tonåren. Det är en drift som bara finns där. Som 16-åring byggde han en backslagssäker spinnrulle, som fungerade perfekt. Några år senare byggde han en stor elektrisk bilbana, som än i dag pryder verkstaden i Össjö. Under årens lopp har Bertil Burström kläckt idéer i japansk takt. Somligt har stannat på ritbordet, annat har förverkligats. Men det är först nu uppfinnandet håller på att bli en födkrok.

– Hur man blir uppfinnare? Tja, man kan helt enkelt inte låta bli. Man ser ett problem, blir fångslad av det, tankarna börjar arbeta.

– En uppfinnare ska vara nyfiken, ha barnasinnet kvar, han ska ha fantasi, kombinationsförmåga och humor. Han får inte vara rädd att misslyckas. Han måste



– Utbytet i processen var 6–7 procent mot beräknade 15 procent. Om man i stället legat på säg 13 proc hade jag troligen aldrig fått chansen.

Efter diverse mellanspel som konsult och innovationsföretag ställde sig Bertil Burström helt på egna ben. Det började i Göteborg som konsult på en byggnadsfirma. Det var i mitt

– Hur man blir uppfinnare? Tja, man kan helt enkelt inte låta bli. Man ser ett problem, blir fängslad av det, tankarna börjar arbeta.

– En uppfinnare ska vara nyfiken, ha barnasinnets kvar, han ska ha fantasi, kombinationsförmåga och humor. Han får inte vara rädd att misslyckas. Han måste vara analytisk och klargöra hur problemet ser ut. Och han måste vara envis, säger han med verklig övertygelse.

Envishet en tillgång

Envisheten är en framträdande egenskap hos Bertil Burström. Och det är med viss belåtenhet han medger det. Det kan vara på gott och ont, men mest är det en tillgång, anser han.

Hans bakgrund är variationsrik. Han har arbetat på en rad arbetsplatser från norr till söder. Det har gett honom värdefulla erfarenheter och insikter i olika teknikområden.

En uppfinnare kan vara fri eller anställd. Bertil Burström har provat bådadera, dvs som anställd var han konstruktör, men en konstruktör med egna idéer.

– Nya idéer stoppas ofta av försiktiga och traditionsbundna chefer. Att satsa på en uppfinning innebär ett risktagande. Det är tryggare att avstå från att fatta beslut än att ta risken.

– Det finns inom företagen också ett prestigetänkande som är en effektiv bromskloss. Många chefer är som barn, ingen får komma och röra deras byggklossar, allra minst en underordnad.

– Till detta kommer att förslagsställaren har svårt att få betalt för sina idéer. Även om de skulle vara särskilt lönsamma.

Karg jordmån

Sammantaget ger detta en mycket karg jordmån för nytänkande inom företagen. Här skulle behövas uppmanträn i stället för njughet.

Bertil Burström arbetade en tid på Skrombergaverken. Han såg ett omständigt moment vid tillverkningen av klinkerplattor. Plattorna glaserades parvis och knackades isär manuellt med hammare och mejsel. Flera man var sysselsatta med detta.

– Jag såg att plattorna kunde delas mycket enklare om man bröt isär dem från ett hörn. En enkel sak som var mycket arbetsbesparande.

– Höganäbolaget bara gapade och svalde, det var aldrig tal om någon belöning.

Bertil Burström hade aldrig begärt någon belöning förrän han i början av 70-talet löste ett problem på Extraco i Stidsvig. Han kom dit 1969 som konstruktör. Extraco skulle expandera och bygga en ny gelatinfabrik. Produktionen skulle ökas från 300 ton till 3000 ton/år. Det var en satsning i storleksklassen 30–40 milj.

Det kan nämnas att Extraco anlidade en industrispion för uppdraget. Tekniska chefen för en stor gelatintillverkare, i USA, kom över till Stidsvig under en semester. För en rundlig summa ritade han och berättade om de tekniska lösningar man tillämpade "over there"

Panik på Extraco

Men det blev inte alls till belåtenhet. Fabriksbygget fortskred men den tekniska lösningen fungerade inte. Paniken närmade sig.

Bertil Burström hade bl a som konstruktör till uppgift att renrita och förtydliga utkast. Han blev alltmera engagerad av problemen som uppstod, och började göra egna undersökningar.

– Jag köpte en brevvåg på Klippans pappershandel, och jag köpte vissa kemikalier på apotek. Däremot knöck jag lite natronlut och råvara på företaget kan jag väl erkänna så här tio år efteråt.

Burströms mixtrande blev framgångsrikt. I början av 1971 kallades han till en hearing med företagets expertis, och det beslöt att pröva "Burström-metoden".

– Men de var mycket kritiska under mötet, minns han. Jag hade ju klampat in som en elefant i en porslinsbutik. Men det var samtidigt en uppfinnarens önskeläge. Processen fungerade inte, och fabriken var snart klar. SIF-klubben började oroas för jobben och skrev ett brev till företagsledningen och begärde information.

– Utbytet i processen var 6–7 procent mot beräknade 15 procent. Om man i stället legat på såg 13 proc hade jag troligen aldrig fått chansen.

Twist om ersättning

Utvärderingen blev helt till "Burströms-metodens" fördel. Men sedan började karusellen. Han insåg att förslaget var värdefullt, och han hade arbetat med det på sin fritid. Men ingenting hördes från företagsledningen om ersättning så Bertil Burström gjorde själv en propå.

– Jag preciserade inget belopp, men hade väl räknat lite. Enligt företagsnämndsavtalet ska första årets halva vinst tillfalla uppfinnaren. Här skulle det ha betytt 2 milj. Några sådana förhoppningar hade jag naturligtvis inte. Men jag tänkte att ett par årslöner vore kanske inte oskäligt.

Nu utbröt en häftig och långdragen twist om ersättning. Företaget erbjöd först 25 000, prutade sedan till 5 000, höjde återigen till 10 000 kr innan Bertil Burström valde att föra tvisten till centrala förhandlingar.

Under tvistens gång började företaget anse till att Burströms metod praktiskt taget var värdelös.

65 000 och avsked

Men nu hade Bertil Burström gjort sig omöjlig. – Jag trakasserades på alla möjliga sätt, blev nekad att åka på kurser, omplacerades osv. Jag insåg att jag satt min sista potatis. Efter centrala förhandlingarna, när företagsledningen fick veta att SIF tänkte ta upp fallet i sin tidning, ombads jag att lämna Extraco inom 15 minuter.

Vid centrala förhandlingar inför hot om arbetsdomstolen tillerkändes han 65 000 kr för sin lösning.

Så slutade det äventyret. Man kunde ju tro att Bertil Burström för all framtid gjort sig omöjligt på Extraco, men ingalunda. För, något år sedan anlidades han av företaget för ett konsultuppdrag. Hans antagonister i företagsledningen var då borta ur bilden, kan det nämnas.

– Det är omöjligt att vara fritänkare om man är anställd, sammanfattar han, såvida inte cheferna är medgörliga och positiva. Och det är de oftast inte.

– SIF:s förhandlare som varit med om situationen för sa: gör du något mer än det du är anställd för blir det bara krångel.



Den här stensatta gången är ett talande bevis för Bertil Burströms envishet. När han väl bestämt sig för att en sak ska genomföras finns det inga hinder, det är en tillgång.

Efter diverse mellanspel som konsultinnovationsföretag ställde sig Bertil Burström helt på egna ben. Det började i Göteborg som konsult på en byggnadsfirma. Det var i Uppdraget gällde något helt annat än att att syssla med.

Den egendomliga spiken

– Man berättade om ett problem med mattor på väggar av lättbetong. Det Energibesparingar hade kommit i ropet, tilläggsisoleras.

Här börjar historien om Bertil Burströms spik.

– Jag satte mig in i själva problemet. Krävdes av fästnanordningen? Vilka fäst på marknaden? Jag kom ganska snabbt till följande dag hade jag idén klar. Men jag aldrig trodde den kunde patentsöks redan patenterad.

Men det var den inte, och i dag har den sin spik i Sverige, USA, Kanada, Norge. Ytterligare nio länder väntar. Stortillver på spiken i Sverige, Ytong AB, har blivit kunder. Den oansenliga spiken har världsspridda tidskriften Sweden Now.

Spiken – ett guldägg?

Prinsessgemålen John Ambler har gjort undersökning i England och kommit till tre år kan räkna med en omsättning på Burströmska spiken kan med andra ord Hur ser han på det?

– Jag är ingen engångsuppfinnare. drömt om den där Stora Grejen som bara Vad jag hoppas på är att inkomsterna från det möjligt att arbeta vidare med så komplicerade saker.

Det var 1977 som Bertil Burström fick Men först nu, fem år senare, börjar den marknaden. Svårigheterna och motgång närmast osannolika.

– En fri uppfinnare ska tydligen helst v affärsskurk, sammanfattar han besvärl tilläggar:

– Jag har kommit fram till att jag inte h smarta affärsmän och advokater. Jag b bakgårdarna, och tänker inte heller bli de längden på rent spel. Så är ju samhället

Det egendomliga med spiken är att den skruv. När den drivs in i betongblocket "ut-och in" och låser fast sig själv. M tidsödande bormomentet.

Bertil Burström har rest runt på ut mässor i Sverige och utomlands med spiken han ett försök att lansera spiken helt på eg brev till ett 50-tal företag inom byggbrans bara en handfull svar.

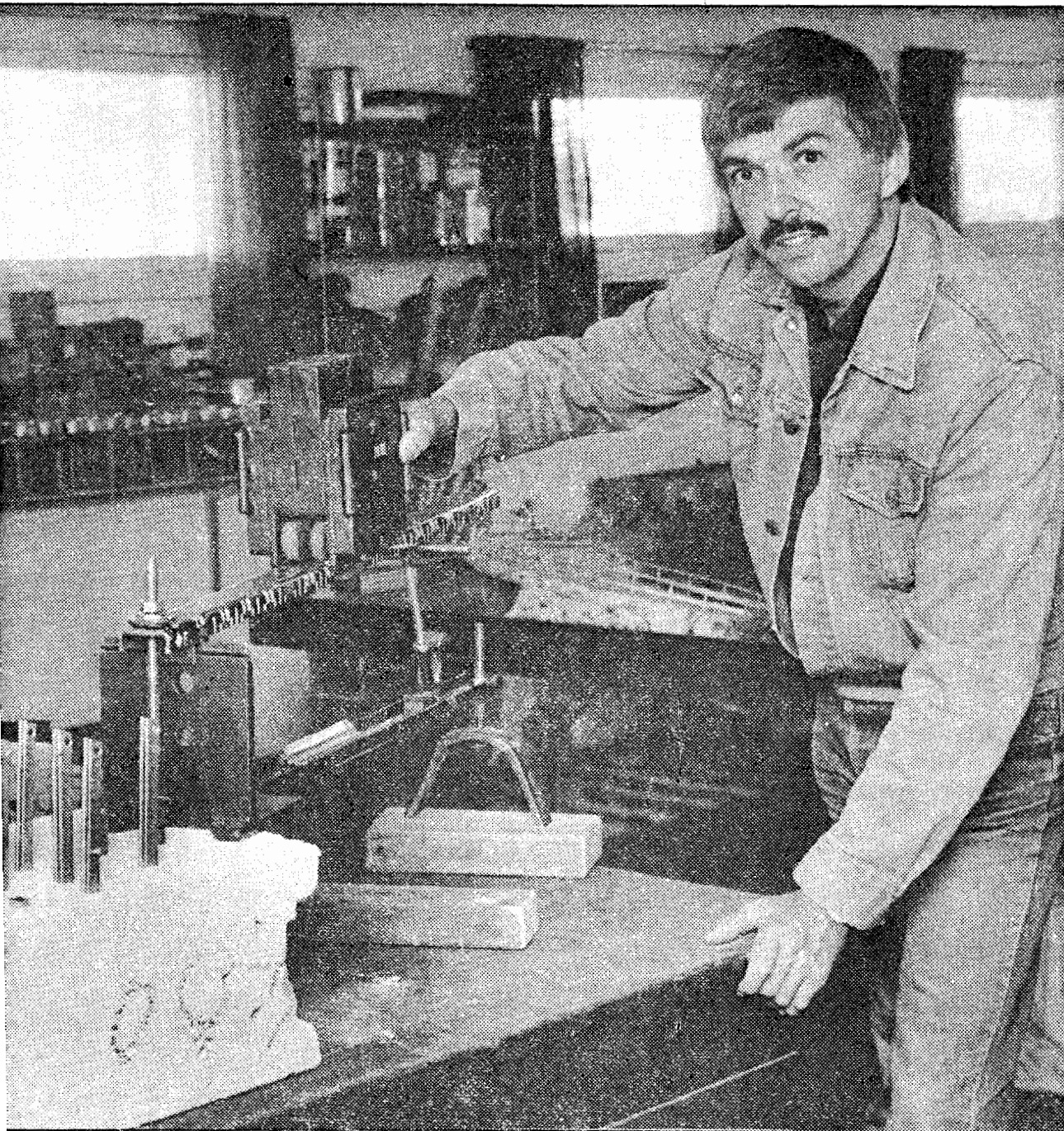
Måste ha brevhuvud

– Det lärde mig en sak. Man måste ha b sina papper, och helst också färggranna b försök var alltför amatörmässigt, det d företag gör inte affärer med en part som s under deras nivå. Som man är klädd bli

Så Bertil Burström har skaffat brevhuv papper. Och färgbroschyrer.

Om en spik

Uppfinnarens vedermödor



– En uppfinnare måste vara tusenkonstrnär, säger Bertil Burström. Han har själv byggt den här konstruktionen för hållfasthetsprov på spiken. (Foto: Tomas Montelius).

... mellanspel som konsult och anställd i ett tag ställde sig Bertil Burström småningom på ben. Det började i Göteborg. Han var byggnadsfirma. Det var i mitten av 70-talet. Det var något helt annat än det han senare kom

Adomliga spiken

... hade om ett problem att fästa isolerings-... av lättbetong. Det var en stor sak. ... hade kommit i ropet, gamla hus skulle

Efter den första trevaren kom han i kontakt med en NV-skånsk företagare på en mäsä i Göteborg. De bildade ett bolag tillsammans för att exploatera spiken. Men det kunde ha gått riktigt illa för Burström.

– Jag var för oerfaren i affärer. Jag lät mig knytnas upp ekonomiskt och därmed var jag ett lättfångat byte. Affärsmännens regler är – går det så går det. Man anar inte att de kan ha omoraliska avsikter. Som tekniker är man inte van vid sådana knep inom tekniken går det inte att fuska. Men när det vankas pengar blir vissa människor som förbytta.

Han kunde inte förstå vilka hinder det fanns, produkten var ju så enkel.

Den svenska partnern hade inte försökt få ut en enda spik på marknaden trots att direkta erbjudanden funnits. Därmed dög John Amblers intresse.

Att spiken var attraktiv visas bl.a. av att en fabrikant i Uppland genom patentinträng tillverkade 100.000 spikar innan Bjurström lyckades sätta stopp.

Bertil Burström bröt upp igen, och har nu gjort ett tredje försök, som onekligen verkar mera lovande. Nu är tillverkningen igång.

spel som konsult och anställd i ett
hilde sig Bertil Burström småning-
Det började i Göteborg. Han var
firma. Det var i mitten av 70-talet.
helt annat än det han senare kom

Efter den första trevaren kom han i kontakt med en
NV-skånsk företagare på en mäsas i Göteborg. De
bildade ett bolag tillsammans för att exploatera spiken.
Men det kunde ha gått riktigt illa för Burström.

Han kunde inte förstå vilka hinder det fanns, produkten
var ju så enkel.

Den svenska partnern hade inte försökt få ut en enda
spik på marknaden trots att direkta erbjudanden funnits.
Därmed dog John Amblers intresse.

Utmärkta spiken

ett problem att fästa isolerings-
lättbetong. Det var en stor sak.
kommit i ropet, gamla hus skulle

– Jag var för oerfaren i affärer. Jag lät mig knytas upp
ekonomiskt och därmed var jag ett lättfångat byte.
Affärsmännens regler är – går det så går det. Man anar
inte att de kan ha omoraliska avsikter. Som tekniker är
man inte van vid sådana knep inom tekniken går det inte
att fuska. Men när det vankas pengar blir vissa människor
som förbytta.

Att spiken var attraktiv visas bl.a. av att en fabrikant i
Uppland genom patentintrång tillverkade 100.000 spikar
innan Bjurström lyckades sätta stopp.

Bertil Burström bröt upp igen, och har nu gjort ett
tredje försök, som onekligen verkar mera lovande. Nu är
tillverkningen igång.

om Bertil Burströms egendomliga

Fösökte plagiera

själva problemet. Vilka egenskaper
ingen? Vilka fästelement fanns det
om ganska snabbt fram till min spik,
idén klar. Men den var så enkel att
kunde patentsökas. Säkert var den

Han hade så när kollrats bort i "samarbetet" med
företagaren men lyckades ändå trassla sig ur situationen
med spiken i behåll. I ett sista försök att ändå få ut något
sökte partnern själv patent på en liknande spik. Men den
hade så påtagliga likheter med Burströms att det blev
avslagt.

– Jag tänker inte bli en spikfabrikör. men tyvärr är det
så att en idé måste lotsas fram lång väg innan den börjar
generera pengar. Ofta är det bara uppfinnaren som känner
engagemang under den tiden. Det är som att föda ett
barn. Föräldern får se till att barnet blir omskött innan det
lär sig självt att gå.

te, och i dag har han fått patent på
USA, Kanada, Norge och England.
väntar. Stortillverkaren av lättbe-
g AB, har blivit så intresserad av
mer rekommendera den till sina
liga spiken har omnämnts i den
den Sweden Now.

Efter detta äventyr kom han i kontakt med ett företag i
Stockholm. Han hade flera storföretag att välja bland,
men stockholmsföretaget bjöd bäst, minimiroyalty på
120 000 kr/år och en ännu större engångssumma. Allt såg
lovande ut. Det var bara en sak Bertil Burström inte
kände till – företaget hade en egen fästnanordning för
samma användningsområde. Företaget gjorde inga försök
att lansera Burströms spik. Han hade nu försökt stämma
företaget, som han anser haft en enda avsikt med
samarbetet – att stoppa obehaglig konkurrens.

Måste ryka guldångor

– När uppfinningen väl börjar alstra pengar kan man
hitta en intressent. Men i dagens samhälle är det säkrare
att satsa pengar i t.ex. fastigheter. Först när en pryl
fullkomligt ryker guldångor blir den en intressant investering.

Att guldäg?

John Ambler har gjort en marknads-
und och kommit till att spiken efter
en omsättning på 30 milj kr! Den
an med andra ord vara ett guldägg.

– De här förseningarna har kostat både tid och pengar,
säger han.

John Ambler besökte uppfinnarlyan i Össjö sedan han
sett spiken i en tidsskrift. Ambler försäkrade sig om
förstahandsrätten på den engelska marknaden. Som mot-
prestation gjorde han en marknadsundersökning på hem-
mamarknaden.

– Min förhoppning är att spiken ska göra mig
ekonomiskt oberoende. Då får jag råd att arbeta vidare
med andra mera kostnadskrävande projekt. Jag har flera
idéer som jag visat för STU och andra myndigheter. Men
STU har bara intresserat sig för spiken och satsat 40 000
kr på den. Jag kan inte begripa att man gör en sådan
bedömning. Spiken är enkel, billig att ta fram och
exploatera. Den klarar sig nog ändå. Men det är de mera
complicerade projekten som behöver stöd. Det verkar
som även STU vill hålla sig till säkra kort, och det tycker
jag är fel. Någon måste våga.

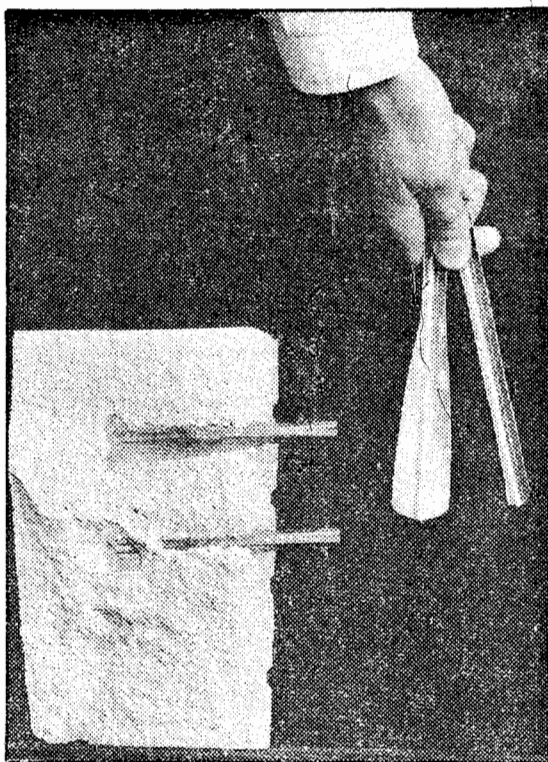
Bertil Burström har några idéer om hur uppfinnarkli-
matet skulle kunna förbättras.

engångsuppinnare. Jag har aldrig
Grejen som bara spottar pengar.
att inkomsterna från spiken ska göra
ta vidare med större och mera

Ambler blev skeptisk

När han senare fick höra att försäljningen inte alls
kommit igång här i Sverige blev han naturligtvis skeptisk.

Bertil Burström fick sin snilleblixt.
r senare, börjar den komma ut på
terna och motgångarna har varit



ska tydligen helst vara en komplett
fattar han besvärligheterna, men

Spiken som är en skruv. I ursprungligt skick är
spiken en bockad och i framkant skränt plåt. När
den hamras in i lättbetongblock bryter den sig ut-
och-in och låses effektivt.

ram till att jag inte har en chans mot
h advokater. Jag är inte van vid
ter inte heller bli det. Man vinner i
Så är ju samhället ändå uppbyggt.

med spiken är att den samtidigt är en
in i betongblocket vrider den sig
er fast sig själv. Man slipper det
entet.

ar rest runt på utställningar och
utomlands med spiken. Först gjorde
era spiken helt på egen hand. Skrev
ettag inom byggbranschen, men fick
r.

Brevhuvud

en sak. Man måste ha brevhuvuden på
t också färggranna broschyrer. Mitt
matörmässigt, det duger inte. Ett
er med en part som står alltför långt
om man är klädd blir man hädd.

har skaffat brevhuvuden på sina
schyrer.

Byråkrati hindrar

– Det måste finnas riskvilliga pengar. Bankerna satsar
inte gärna på en idé förrän de får se siffror på försäljning
och omsättning. Man är hänvisad till STU, utvecklings-
fonderna osv. Felet är att de är så byråkratiska. En massa
blanketter ska fyllas i, det ska dokumenteras i det
oändliga. Allt detta strider mot uppfinnarens väsen, han
är ingen byråkrat. Här skulle behövas någon länk som
förstår uppfinnaren men talar byråkraternas språk.

För att förbättra klimatet ute på företagen föreslår han:

– Ge de anställda del i vinsten, då skulle de inte vara
så inriktade på att behålla status quo. Större delaktighet
inebär också större engagemang.

Om uppfinnarens väsen säger han:

– Han måste drivas av en vilja att förbättra världen, ha
en humanistisk läggning. En uppfinnare måste vara
genomärlig, det är det enda som håller i längden. Det
finns inga genvägar. Hans idéer måste förr eller senare
visa vad de går för, det går inte att fejka sig till framgång.

Om pengar säger han:

– Det finns engångsuppinnare, som hittar på en enda
grej och sedan slår sig till ro och räknar pengar. Bosätter
sig i Schweiz eller England och lever gott på pengar som
kommer från Sverige. Jag blir förbannad när jag hör det
här kvirrandet på skatterna. Det är klart – skulle det bli
102 procent i skatt vet jag inte . . . Men har man 90
procent i skatt och tjänar en miljon så blir det i alla fall
100 000 kr över. Och det är nästan 100 000 mer än jag
tjänar i dag.

Om Sveriges framtid säger han: – De flesta företagen
har startats av någon som haft en idé eller förslag till
förbättringar. Anställda blir satta att förvalta dessa grund-
tankar. Om de inte i sin tur utvecklar nya förslag, och så
att säga bildar nya företag i företaget, måste ju allt
stagnera och ebba ut. Man brukar säga att företagsbilda-
ren förvärvar, och följande två generationer förvaltar
resp. fördärrar. Jag tror detta gäller även för finansbola-
get Sverige.

Erik Marander