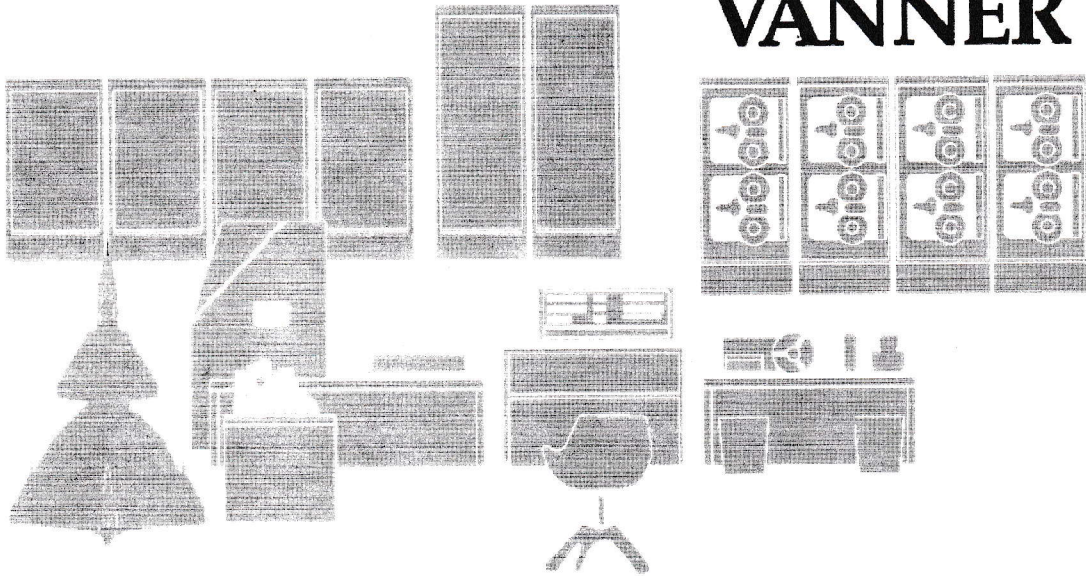


# DATASAAB<sub>s</sub> VÄNNER



### DATASAAB'S HISTORIA.

På ganska så allmän begäran bifogas Ben Wikmans följetong från Computer Sweden om Datasaab's historia.

Detta sker med tidningens goda minne. Rubrikerna och bildtexterna liksom vissa omformuleringar av texten har tidningen hittat på varför författaren inte tar något ansvar för dessa. Annars kan följetongen sägas utgöra ett förarbete till boken.

### SENIORER PÅ CORREN'S TRYCKERI.

Ca 15 medlemmar från seniorsektionen gjorde ett studiebesök på Corren's datorstyrda tryckeri natten mellan den 17 och 18 februari. Vård för besöket var vVD Jan Ställborn tillika medlem i föreningen. När gruppen gick hem med en färsk tidning under armen sa en av medlemmarna "bara detta var värt medlemsavgiften", vilket givetvis gladdde arrangören Bertil Gustafsson. (Se särskild inbjudan till nästa studiebesök).

### CA 250 MEDLEMMAR HITTILLS.

Vid ett styrelsemöte den 24 mars konstaterades att föreningen hittills har lockat ca 250 medlemmar av totalt ca 600 som har fått uppropet. Föreningens tillgångar utgjorde samtidigt ca 20000 kr av vilket det mesta kommer att gå till informationsverksamhet.

Det vore naturligtvis bra om Ni som redan är medlemmar utnyttjade den så kallade "mun mot mun - metoden" för att locka in era gamla vänner/kollegor i föreningen. Vi bör åtminstone nå 350 medlemmar under året d.v.s. lika många som vi var på Hemvändardagen den 16 oktober 1992

### MUSEET TILL HÖGSKOLAN.

Datasaab's vänner har tecknat ett avtal med Tekniska Högskolan i Linköping om att Datormuseet skall flyttas dit under våren. Skälet är dels den större och yngre publiken dels långsiktigheten - universitet har ju en tendens att bli många hundra år. Återinvigning av Museet kommer att ske i september i samband med Tekniska Högskolans 25 - årsjubileum. Placeringen blir i ljusgången mellan B - och E - husen.

### NY ANSVARIG FÖR INFORMATIONEN.

Till ny ansvarig för informationssektionen har på styrelsemöte den 24 mars Sven - Erik Järkelid utsetts. Han adjungerades samtidigt till styrelsen.

I Informationssektionen finns sedan tidigare Lars Falk och Arne Cederberg. Vissa riktlinjer för informationsverksamheten har utarbetats av Viggo, som har ansvarat för sektionen fram till den 24 mars, i samarbete med informationssektionen.

### FÖRETAGSARKIVET I VADSTENA.

Datasaab's företagsarkiv har efter en tidigare omfattande insats av seniorerna placerats i Landsarkivet i Vadstena, där det omfattar ca 40 hyllmeter. Den ansvarige för arkivsektionen, Sune Sjölund, arbetar f. n. med att skaffa fram lämpliga bilder till boken ur arkivet (bl. a. sådana fotografier som finns i bifogade följetong). Ben Wikman har på senare tid gått igenom AF:s (AkademikerFöreningens) arkiv för komplettering av företagsarkivet med intressanta fackliga handlingar från det senaste decenniet.



### FRÅN BOKSEKTIONEN

En av föreningens viktigaste uppgifter är att dokumentera Datasaaabs historia, och det är främst den s.k. boksektionen som har ansvaret för detta. En arbetande redaktionskommitté ledd av Viggo Wentzel försöker inspirera ett flertal personer med tidigare anknytning till Datasaaab att teckna ner sina minnen av företaget, eller hur våra kunder använde Datasaaab-datorerna. Glädjande nog har många bidrag redan inlutit, av vilka Ben Wikmans uppsats som publicerats i Computer Sweden, bifogas detta nummer av medlemsbladet.

Hur skall då dessa bidrag användas? Till att börja med införlivas samtliga bidrag i oavkortad form med Datasaaabs historiska arkiv vid Landsarkivet i Vadstena. Men föreningens ambitioner sträcker sig längre än så: Den 24 mars tog föreningens styrelse ett principbeslut att starta projektet "Boken om Datasaaab", vilket i korthet innebär att första boken i en serie skall ges ut under vintern 94/95. Med "principbeslut" menas att projektet kan fullföljas endast om tillräcklig mängd sponsoringar kan uppbringas.

Avsikten är att föreningens medlemmar skall kunna inhandla boken till ett reducerat pris, och redaktionskommittén vill gärna att så många som möjligt skickar in en bindande beställning i förväg. Om detta jämte uppgifter om bokens innehåll och pris återkommer vi längre fram.

### FRÅN DATORSEKTIONEN

"Datorseniorena", en tämligen löslig sammanslutning av datorintresserade Datasaaab-pensionärer har numera uppgått i Datasaaabs vänner under namnet "datorsektionen". Medan de informella kontakterna har varit många och livliga, har det varit klennt med organiserade sammankomster, främst på grund av att vi saknat en lämplig lokal. Genom tillmötesgående från Medborgarskolan i Linköping kan vi numera disponera en lämplig lokal på fredagar, och på försök skall vi ha en sammankomst

fredagen den 22 april kl.13.30 på Medborgarskolan,  
Hospitalstorget 1, våning 3.

med följande program:

- 1 Allmän frågestund med Odd Aarö som expert
- 2 Planläggning av eventuella sammankomster under hösten
- 3 Viggo Wentzel kåserar om "vardagstillämpningar"

Föreningens dator används som demonstrationsobjekt

De som är intresserade av att delta ombeds ringa Viggo(131060)  
eller Odd(151492) senast den 19 april.

SENIORSEKTIONEN.

Inbjudan till besök på Hotell Ekoxen tisdagen den 10 maj klockan 16.00.

Claes - Göran Österlund presenterar :

- Medical Center
- Rehab Center

Vi kommer också att få ta del av utformningen av projekt "Äldreboende".

Ekoxen vill också visa utkast till planerad kompostering.

Anmälan om deltagande till Bertil Gustafsson tel 013-273736 före den 26 april.

OBS! Deltagarantalet begränsat till 35 personer.



Vår tidigare kollega under många år på SAAB och Datasaab Gunnar Håkansson har nyligen avlidit.

Minne av Gunnar Håkansson

Bekantskapen med Gunnar Håkansson började för min del 1958, då han anställdes vid den sk Systemavdelningen på SAAB. Gunnars arbeten började med komponentprovning för att godkänna olika typer av komponenter till de planerade byggena av datamaskiner. Det var ett omfattande och långsiktigt arbete, som för Gunnars del ledde till många kontakter inom- och utomlands. Han kom senare att spela en viktig roll vid miljöprovning och kvalitetskontroll i samband med tillverkningen av bl a datorn CK 37.

Mina minnen av Gunnar präglas av hans stora kunnande och noggrannhet. Han var också rakryggad och stod för sin åsikter. Tack Gunnar för de många goda samtalen och åsiktsutbytena.

Bengt Jiewertz



Nedanstående kväde har författats och vid flera solenna tillfällen framförts av två kända Datasaab-profiler

### *Finanssvängarna*

Transistorer ska' vi ha å minne ska' vi ha.  
Och analoga attiraljer till att mäta med, jaha!  
En programsnutt måste också fram så klart!  
Lennart Du  
Bernt Du  
Så ska' vi ha 't!  
Men Lennart Du  
Bernt Du  
Var ska' vi ta't?  
Från flyget så klart!

Och band måste också fram i en hast.  
Och skivor en masse; ty programmerarens last  
är att göda datorn med sin slemmiga mat(\*).  
Bernt Du  
Lennart Du  
Så ska' vi ha 't!  
Men Bernt Du  
Lennart Du  
Var ska' vi ta't?  
Från flyg och bussar så klart!

En skärm ska' vi ha och printrar i mängd.  
För all dokumentation på tvär och på längd.  
Och databas, kompilator, procedur till vår stat!  
Lennart Du  
Bernt Du  
Så ska' vi ha 't!  
Men Lennart Du  
Bernt Du  
Var ska' vi ta't?  
Från flyg och bussar och stat så klart!

En katt ska' vi ha och Asarnas rad.  
Ja det drar sekiner till Linköpings stad.  
Vi serverar så allt uppå silverne fat!  
Bernt Du  
Lennart Du  
Så ska' vi ha 't!  
Men Bernt Du  
Lennart Du  
Var ska' vi ta't?  
Vi drar några växlar så klart!

Men ack—se de växlarna räckte ej till.  
Så för att slippa kost på potäter och sill,  
vi borde nog finna en husbonn med mat!  
Bernt Du  
Lennart Du  
Så ska' vi ha 't!  
Men Bernt Du  
Lennart Du  
Var ska' vi ta't?  
Från däckfabrikanten så klart!

Ja så gick det till; vi nu smort våra krås,  
vi druckit vårt vin och vi spillt våran sås,  
och hoppas på framtida lycka så klart!  
Bernt Du  
Lennart Du  
Så ska' vi ha 't!  
Men Bernt Du  
Lennart Du  
Var ska' vi ta't?

PS

Anno 1987 stavade vi "DEC-fabrikanten" men si det blev ej så mer än i den ouppfyllda profetian.

---

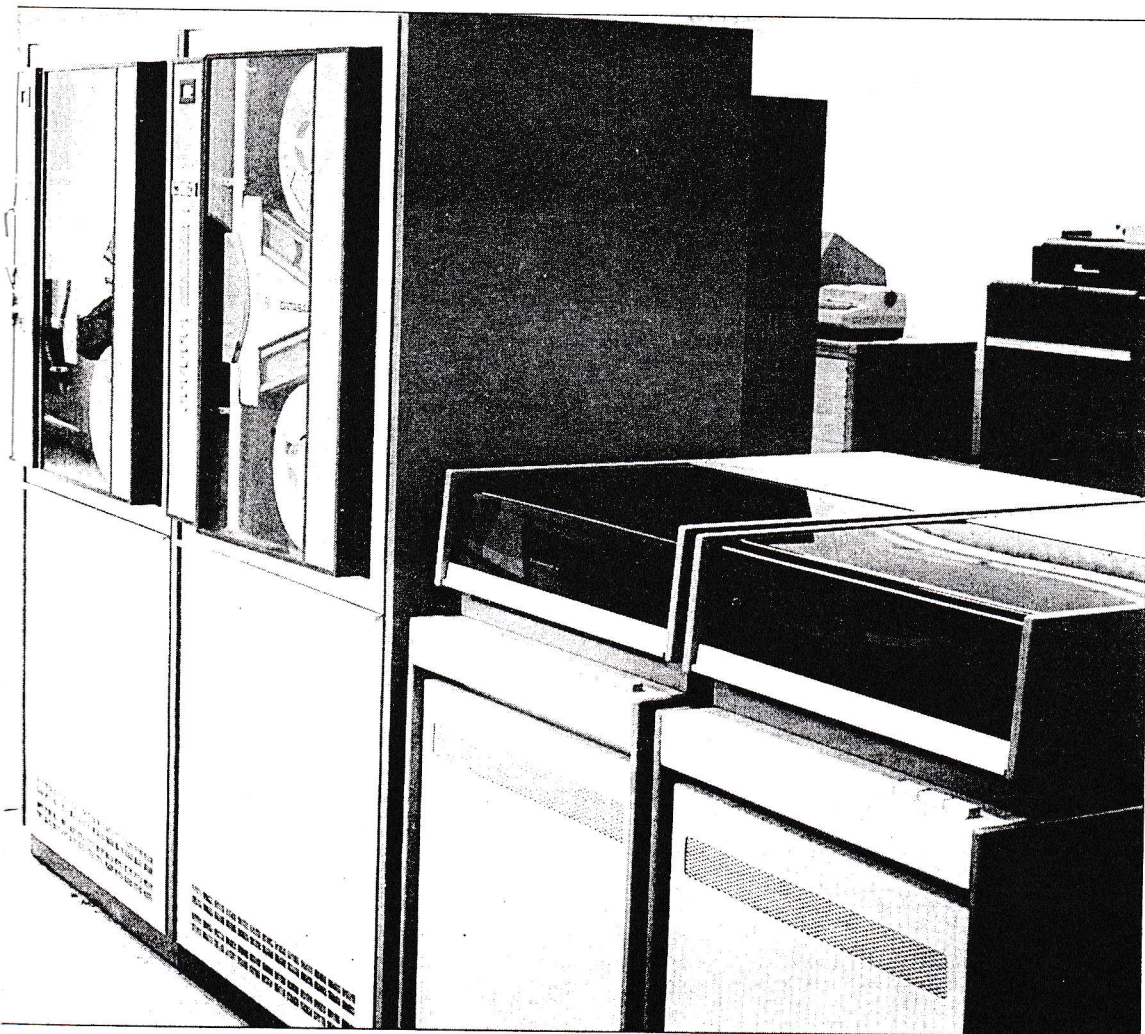
(\*) I den ursprungliga versionen användes uttrycket "konstiga mat". Ändringen antyder skärpta ideologiska motsättningar mellan hardware och software (red. anm.)







# svensk dataindustri



En annan nyhet med D22 var skibminnena (som syns till höger på bilden). D22an var uppföljaren till D21an, en stordator som i sin tur var en vidareutveckling av D2, som användes i Viggem. Bilden är från 1968.

Foto: HANS-OLOV ARPFORS

Datsaabaab satt nu med två verksamheter som var lika artschilda inom databranschen som Saab-Scania lastbilar i Södertälje och personbilar i Trollhättan var inom bilbranschen.

Trots de teknologiska sambanden sprängdes utvecklingsbudgeten och Saab-Scania började dra örönen åt sig.

Datsaabaab hade helt enkelt tagit sig vatten över huvudet.

Trots sina stora kontrakt och sin enormt expanderade marknad – 30-50 procent – år hamnade Datsaabaab i svårigheter omkring 1970. Främst berodde det på brant stigan-

de utvecklingskostnader. Den högteknologiska företagsledningen var visserligen skicklig på att åska utvecklingsanslag från Saab-Scania likaledes högteknologiska ledning. Men de absoluta kostnaderna började inkräkta på andra trängande behov inom koncernen.

En amerikansk konsult tillkallades och han betonade att det företag går i konkurs på grund av bristande likviditet och ingenting annat.

Det hjälper inte hur feta kontrakt som än finns i orderboken och hur lönsamma dessa än lovar att bli.

Eftersom Datsaabaab egentligen var en avdelning inom Saab-Scania var frågan om konkurs givetvis inte aktuell. Men ägarna tog närmast ett strupgrepp på verksamheten samtidigt som ledningen byttes ut.

Jämfört med vad de internationella konkurrenterna satsade på sin utveckling var Datsaabaabs kostnader minimala. Problemet låg snarast i att Saab-Scania inte ville hamna för mycket i databranschen.

Trots strupgreppet lyckades Datsaabaab i början av 70-talet fullgöra alla sina kontrakt någorlunda i tid

och faktureringen steg också brant. Men nu började också andra investeringar att te sig lockande, exempelvis export av bankterminaler, där Datsaabaab hade ett internationellt tekniskt försprång.

Detta intresserade speciellt Saab-Scania huvudmän inom bankvärlden, vilka förmedlade kontakter i USA.

I mitten av 70-talet började Datsaabaab med en ny sorts investering, nämligen i exportmarknadsföring. Tidigare hade Datsaabaab bara haft en begränsad export av D20-maskiner till främst Tjeckoslovakien och Ungern.

Ett perspektiv på problemet får man när man noterar att Datsaabaabs förluster – eller rättare sagt budgetöverskridande investeringar – låg i storleksordningen 100 miljoner kronor, medan en amerikansk konsultfirma hade räknat ut att entrébiljetten till datorbranschen numera kostade en miljard dollar.

Konkurrensen inom databranschen skulle alltså i hög grad komma att röra sig om finansiell styrka.

Eftersom Saab-Scania inte ensamt ville finansiera den nya

svenska datorindustrins utveckling och inte gärna heller lägga ner Datsaabaab låg det nära tillhands att nämna sig politiker och myndigheter i 70-talets anda.

Den så kallade Dataindustriutredningen tillsattes och uppdraget var att se över hela den numera rätt så vildvuxna branschen i Sverige, även Stansaab där Saab-Scania var delägare. Stansaab hade för övrigt sin upprinnelse i stora komplexa flygledningssystem som inleddes med det så kallade Stril 60.

På ett ganska tidigt stadium ansågs det stå klart att Sverige inte hade råd att utveckla stordatorer, men att möjligheter troligen fanns ifråga om minidatorer och terminaler, i stil med Datsaabaabs bankterminaler och Stansaabs dataskärmar.

Till denna uppfattning bidrog inte minst Stansaabs ledning, som satt bättre till för lobbyverksamhet i Stockholm än vad Datsaabaabs ledning i Linköping gjorde. I övrigt ansåg Dataindustriutredningen att Sverige skulle satsa på tillämpningar – gärna med utländska datorer – samt med ökad utbildning och forskning inom ADB-området. Detta bidrog bland annat till ut-

## Vad hände med den svenska datorindustrin?

Under 60- och 70-talens guldår fanns den svenska datorindustrins flaggskepp Datsaabaab med i databranschens framkant.

Som mest fanns ett hundratal av Datsaabaabs svenska stordatorsystem i drift. På minidatorsidan skördade Datsaabaab framgångar – inte minst i bankvärlden – med sin minidator D15.

I dag finns egentligen bara spillror kvar.

Ben Wikman, som arbetade på olika poster inom Datsaabaab i närmare 25 års tid, ger i en serie artiklar i Computer Sweden sin bild av vad som hände.

Medan många andra länder subventionerade sina datorindustrier under uppbyggnadsfasen, fick Datsaabaab i stort klara sig på egen hand, påpekar Ben Wikman.

Ingen vet som Datsaabaab varit idag om svenska staten under datoriseringsvågen i 60-talets slutskede valt att köpa svenska stordatorer istället för amerikanska.

Från att ha varit en division inom Saab-Scania, hamnade Datsaabaab i en karusell med ständigt nya ägare: Staten, Ericsson, Nokia. I dag ägs det som en gång var Datsaabaab av ICL.

– Hade ägarna haft lite mer tålmod hade vår datorindustri också kunnat växa och bli stor, säger Ben Wikman.



Ben Wikman skriver Datsaabaabs historia i Computer Sweden.

byggnaden av Tekniska högskolan i Linköping.

Ur Datsaabaabs synvinkel var denna inställning delvis diskutabel. Huvuddelen av företagets kompetens och resurser låg på det teknologiska området, samtidigt som den stora marknadsföringsorganisationen som krävdes för den så kallade lätta linjen i stort sett bara var påbörjad.

Datsaabaab skulle med andra ord plötsligt sluta med det företaget var bra på och uteslutande syssla med det företaget var dåligt på. Men dataindustriutredningens inställning vägrade tungt inom berörda företag och anpassningen började långt innan själva utredningen publicerades 1974. Propositionen kom först 1977.

*Inästa nummer av Computer Sweden fortsätter historien om Datsaabaab. Då handlar det bland annat om hur stordatorlinjen såldes till Sperry-Univac.*

1985	1988	1991
EIS misshandlas med storförseering av persondatorn Step One i USA.		
Nokia köper EIS av Ericsson.		
Nokia Data säljs till ICL.		



# En ny inriktning tar form

**Datsaabs stordatorlinje dras med lönsamhetsproblem, på grund av ständigt stigande utvecklingskostnader. En ny inriktning mot minidatorer börjar ta form.**

**I dag fortsätter Computer Swedens följetong om Datsaab, kronan bland svensk datorindustri under 60- och 70-talen.**

Datsaab hade fått ny ledning 1973. Den nya paradigmen som infördes förutsatte långa serier med export och då gällde det att bygga ut den internationella marknadsföringen, vilket ytterligare kraftigt ökade Datsaabs kostnader.

Eftersom avsikten inte var att sälja stordatorer kom den så kallat tunga linjen i bakvatten. Men den nya D23-modellen började ändå utvecklas internt under nästan kupp-artaformer.

Svenska staten försökte dessutom för första gången, och oberoende av Dataindustriutredningen, att göra något för Datsaab. Man beställde två D23or, kallade Bertil och Cecilia till försvaret. Dessa stordatorer målades i gult och blått och fick betyget "världens vackraste datasystem" i en data-tidning.

De stordatorerna som hade levererats till staten – det vill säga Länsstyrelserna, SMHI, Statens vägverk med flera – hade motvilligt köpts i öppen konkurrens. Insatsen för Datsaabs tunga linje fick dock, som så ofta när det gäller staten, karaktären av "försent och för litet".

Till den internationella bilden hörde att allt fler länder i Europa hade börjat subventionera sina datorindustrier i den anda som den franske författaren J-J Servant-Schreiber hade förordat i sin bok "Den europeiska utmaningen".

De amerikanska datorföretagens överlägsenhet ansågs härvid delvis bero på stora försvarskontrakt och högteknologiska beställningar från NASA, vilket ju kunde betraktas som en slags amerikanska subventioner.

Den svenska staten hade i motsats till detta via Statskontoret nästan helhjärtat satsat på IBM, vilket var lite paradoxalt med hänsyn till den regeringens USA-kritik i samband med Vietnam-kriget.

Den europeiska satsningarna kom också i hög grad att gälla minidatorer, vilka knappast ens var på tänkta i USA vid denna tid. Inför subventionerade företag i andra länder, som dessutom blir starka på

export, kan man nationalekonomiskt reagera två sätt. Antingen känns det smart att köpa de subventionerade produkterna och därvid komma i åtnjutande av andra länders skattepengar. Eller också sätter man emot med egna subventioner i syfte att trygga sysselsättningen och självförsörjningsgraden. Sverige har i stort sett valt den första vägen på industrisidan och andra på jordbrukssidan, rätt eller fel.

I väntan på dataindustriutredningen och eventuella åtgärder från regeringens sida inledde Datsaabs nya ledningsgrupp inom Saab-Scania sonderingar hos ett antal stora datorföretag om en överlåtelse av tunga stordatorlinjen.

Förhandlingar inleddes med i första hand Sperry-Univac, som gärna ville komma över den dyrbara kundbasen på ett femtiotal maskiner och dessutom gärna en del kompetent personal i Linköping.

Förhandlingarna var spännande och gav resultat. 1974 såldes D20-linjen för ryktesvis drygt en halv miljard kronor. Samtidigt bildades det samägda företaget Saab-Univac för systemkonvertering och liknande i Linköping.

Trots Datsaabs stora investeringar i datorbranschen, kan man notera att Saab-Scania gick ganska skadefäst ut ur den tunga linjen. Minidatorerna räddades, med vissa ansträngningar, kvar i företaget. Även den kvalificerade personalen från D20-linjen kom, genom övergången till Saab-Univac, undan med blotta förskräckelsen.

Medan dataindustripropositionen drojde, fortsatte den nya ledningsgruppen med att utveckla företaget i olika "lätta" riktningar.

Ett fruktansvärt problem var att det inte längre fanns tillräckliga arbetsuppgifter för den kvarvarande systemtekniska personalen när bara banksidan återstod. Bankerna anskaffade nya terminalsystem omkring vart sjunde år och för tillfället rädde stiltje på marknaden.

Vid ett ledningsmöte förklarade den nye chefen: "Ni förstår inte digniteten av problemen. Vi har ingenting att sälja".

Genom det pågående intima samarbetet med Facit på bankterminalsidan öppnade sig emellertid en ny möjlighet.

Facit hade själv utvecklat nya minidatorer i Åtvädberg och Malmö för allmänt kontorsbruk. Dessa var givetvis intressanta för Datsaab med sin nya inriktning. Facit hade dessutom en världsomspännande försäljningsorganisation sedan gammalt, även fast denna inte direkt hade ADB-kompetens.

Efter D20-linjens avveckling i mitten av 70-talet köpte Datsaab Facits datasektor av Electrolux, där Facit efter svåra kriser ingick.

Saab-Scanias ledning var tveksam till projektet, eftersom man ju precis nästan hade räddat sig ur datorbranschen. Å andra sidan satt man med Datsaabs kvarvarande problem och en rejäl slant från försäljningen av den tunga linjen. Till slut lät man sig övertalas.

Den synergieffekt som kunde uppnås var att Facits rudimentära maskinvara med namnet 6501 kunde förses med Datsaabs överflödiga programvara från den tunga linjen.

Resultatet kom ganska snabbt i form av den numera klassiska D15-maskinen med de så kallade Guda-paketet för administrativ ADB, vilka har sålts i många tusen exemplar.

Ett alternativ som utreddes och inleddes, men som till slut förlorades i hård kamp med Datsaabs egen utvecklingsavdelning, var att börja köpa självva datorena från amerikanska CAI.

Företaget skulle genom ett sådant OEM-avtal ha sluppit en stor del av sina betungande utvecklings- och tillverkningskostnader, men samtidigt förlorat sin viktiga identitet som svensk datorindustri. Datsaab hade dessutom en notorisk oförmåga att samarbeta med andra företag enligt det så kallade NIH-syndromet (Not Invented Here).

Dataindustriutredningen kom med det vanliga socialdemokratiska receptet ifråga om industripolitik, nämligen "slå ihop och in med staten".

Det som låg närmast till var att slå ihop Datsaab med Stansa och bilda ett halvstatligt bolag med Saab-Scania som andre ägare.

Det nya bolaget, som behövde ett ägartillskott på något hundratals miljoner, kom dock aldrig till stånd under den socialdemokratiska regeringen. Datsaabs situation inom Saab-Scania blev under tiden allt mer ohållbar.

Koncernen hade drabbats av stora problem på personalsidan (före Turbon) och alla investeringspengar behövdes där. Datsaabs ledning byttes ut igen 1976 med uppdrag att sälja eller avveckla verksamheten.

Divisionen hade då växt till cirka 3 000 anställda, varav 700 utomlands där en stor del av Facits tidigare exportorganisation fanns.

Det visade sig åter vara en nackdel att bedriva en förhållandevis li-



**MINIDATOR PÅ BANKEN.** Datsaabs minidator D5 representerade något helt nytt. Datorkraften flyttades från centrala stordatorsystemen till skrivbordet. På bilden från 70-talet står datorn under skrivbordet.

ten och udda verksamhet inom ett stort företagskonglomerat. Sverige bytte emellertid till en borgerlig regering 1976 och industri-departementet öppnade den så kallade industriakuten. Datsaab AB kom hastigt till stånd enligt de tidigare riktlinjerna. Stansaabs ledning fick i enlighet med sin tidigare framgångsrika lobbyverksamhet befälet i det nya bolaget, vilket inte var särskilt populärt bland personalen i Linköping.

På sätt och vis kan Datsaab AB sägas ha hamnat ur askan i elden.

Att trimma in en nationell försäljningsorganisation, att försöka integrera sortimenten, samordna inköp och liknande är oerhört dyrt. Men det var nödvändigt eftersom de låta sortimenten krävde relativt långa serier.

Likaså är det oerhört dyrt att bygga upp motsvarande produktions- och distributionsresurser, det vill

säga maktposition och substansvärden. Dokumentation på olika språk, anpassning av produkter till olika standarder och utbildning av servicepersonal i olika länder slukade enorma pengar.

Vissa direkta misstag kunde inte heller undvikas. Bland annat överdrevs försäljningsprognoserna grovt. Följden blev allt för stora inköp av komponenter och kringutrustning. Detta medförde periodvis allt för stora och dyrbara lager, vilket senare delvis fick skrotas på grund av den snabba tekniska utvecklingen.

Den stora moroten för alla parter var datormarknadens fortsatta hyperexpansion och detta nätan öberroende av konjunktursvängningar.

Historien om Datsaab, fortsätter i nästa nummer av Computer Sweden.



**STORDATORERNA** i Datsaabs D20-serie kostade allt mer att vidareutveckla och marknadsföra. Vid 70-talets början säljer Datsaab till Sperry-Univac.

**STÅNGA INTE HUVUDET I VÄGGEN...**

...leta upp dörren istället. Ring upp Owells FaxOnLine tel: **08-24 06 24**

Beställ enkelt via din knapptelefon direkt till din fax information om våra specialpaket med programvara och utbildning. (dokumentnr: 10122)

Priserna är exkl moms och kan ej kombineras med andra avtal eller rabatter hos Owell.

**OWELL**



# Fusionen med Ericsson

1976 slås Datsaab och Stansaab ihop och en nysvensk minidatorjätte ser dagens ljus. Samtidigt går staten in som hälftenägare. Läs tredje delen i Computer Swedens serie där Ben Wikman skriver om Datsaab och den svenska datorindustris uppgång och fall.

Det teknologiska försprång som Datsaab hade skaffat sig ifråga om bankterminaler var snart upphunnet av stora konkurrenter som Philips, Nixdorf och Olivetti, vilka givetvis lyckades blockera åtminstone sina hemmamarknader. Även IBM lyckades till slut att ta sig in på den här marknaden.

På kontorsdatorsidan var konkurrensen också stenhård, dels genom de redan nämnda företagen och dels genom nyutkomna amerikanska företag som DEC, HP och Wang.

Det som gällde var att hitta nischer på marknaden där alla andra inte fanns, men det visade sig att de flesta kom med produkter samtidigt. Förutom bankterminalerna var till exempel butiksterminalerna en lockande marknad och dessutom tio gånger så stor.

Datorföretagen kan i stort sett sägas ha hittat och exploaterat varje tänkbar nisch åt sig själv på bara något decennium. För mogna börsföretag som Asea och LM hade det tagit något sekel att göra samma sak.

Eftersom priserna halverades på bara några år sprack alla lönsamhetskalkyler som i ingen annan bransch!

Den teknologiska utvecklingen exploderade och detta utan att marknaden egentligen begärde det. Här skulle förr i världen en kartell ha bildats för att hålla priserna uppe, i all synnerhet som datorerna redan till rådande priser var synnerligen lönsamma för de flesta köpare.

Det enda fortfarande konservativa företaget var IBM. Datsaab sålde tiotusentals Alfaskop-skärmar till deras kunder på ren priskonkurrens.

Det enda som gick riktigt bra för Datsaab AB var försäljningen, som passerade miljardstrecket 1980 (varav 70 procent var export). Men samtidigt började förlusterna röra sig om hundratals miljoner under några år. Företaget hade då omkring 5 000 anställda.

Idet gamla Datsaab hade ledningen en teori om "stabila nivåer". Den gick ut på att ett företag kan ha en god ekonomi om det är tillräckligt litet eller tillräckligt stort i en viss bransch. Datsaab AB hade nu blivit medelstort i en omvärld där konkurrenterna antingen var mycket större eller mycket mindre.

Det gällde alltså att svinga sig upp till en stabil storlek. För det behövdes ytterligare partners på världsmarknaden.

Det skulle också vara en fördel om denna partner var större och starkare än Datsaab AB och kunde tillföra både marknader och sortiment.

I början av 70-talet kom en konsultrapport i USA som be-

skrev nya tendenser i databranschen. En sådan var att databranschen tog på sig ett mera integrerat ansvar för kundernas databehandling.

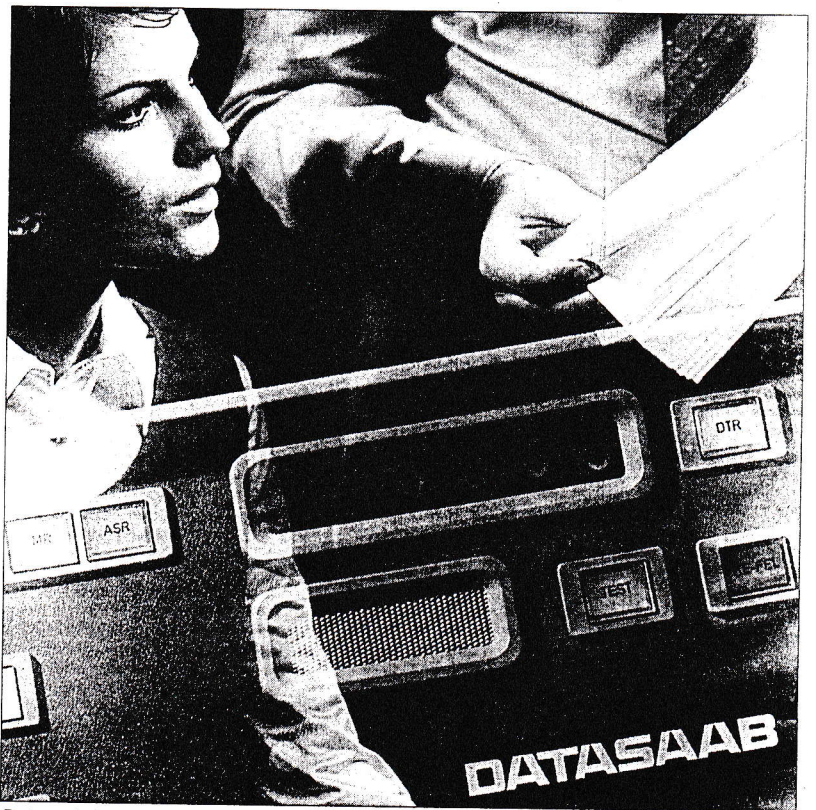
Ross Perots företag EDS var ett sådant exempel. De tog ansvar för datorer, tillämpningsprogram, datordrift, telefonväxlar, kabeldragning, ja till och med antistatiska mattor att lägga på golven och ergonomiska kontorsmöbler. Amerikanska dataföretag erbjöd sig också att inreda hela kontorsplan i skyskrapor med integrerade ADB-lösningar.

Denna rapport sändes till Electrolux-Ericsson-ledningen. Samtidigt fanns det sedan tidigare en insikt inom Ericsson om att även detta företag var på väg in i databranschen genom sina digitala växlar och sin datakommunikation.

Under tiden investerade Datsaab vidare och hade till i slutet av 70-talet kanske spenderat 500 miljoner kronor eller 100 miljoner dollar, det vill säga en tiondel av den beräknade miljard dollar, som en amerikansk konsultfirma hade räknat ut skulle utgöra kostnaden för en entrebiljetten för ett företag som ville in i databranschen.

Det var alltså långt kvar till det stora och balanserade företag som skulle kunna göra sig gällande på världsmarknaden.

Genom avsöndringen av Datsaabs tunga stordatorlinje och



Datsaab sålde stordatorserien D20 (här på en reklambild från 1964) till Sperry-Univac.

senare även flygledningssystemen sänk utvecklingskostnaderna emellertid gradvis till 10-20 procent av omsättningen, vilket var mer normalt i branschen.

Men samtidigt förlorade företaget allt mera på dotterbolagen utomlands.

De bitar av Facits internationella försäljningsorganisation som hade övertagits visade sig klara dataskärm- och mer med inte datorer och dessutom

gav den gamla bankterminalförsäljningen i USA kännbara förluster.

Staten tillsköt ytterligare 100 miljoner kronor genom industridepartementet, men började se sig om efter en ny privat ägare.

Eftersom sambandet på styrelsenivå redan fanns mellan Datsaab AB och Ericsson kom nästa stora fusion i ett beslut 1981, varvid även resten av Facit inlemnades. Där-

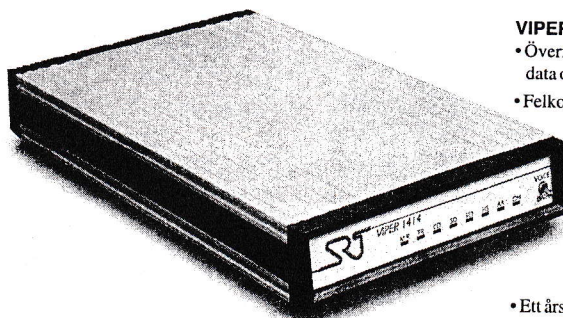
med började "den största svenska industrisatsningen inför 80-talet", enligt pressen.

Ben Wikman

Civilekonom, Linköping

Tidigare delar i historien om Datsaab har publicerats i nummer 47 och 48 och fortsätter i nästa nummer av Computer Sweden.

## Nytt hastighetsmodem för data och fax



VIPER 1414 är mycket enkelt att installera. Behöver du hjälp ändå, så finns SRT HELP DESK. Levereras med faxprogrammen Trio Data Fax Lite för Windows eller Allicom för Apple.

\*Lagstadgad mervärdesskatt tillkommer.

Standard Radio Telecom AB  
Siktsgatan 11, 162 26 Vällingby  
Tel 08-620 29 50 Fax 08-38 72 96



Endast  
3 395 kr\*

VIPER 1414 har:

- Överföringshastighet: upp till 14.400 bps både för data och fax (V.32 bis/V.17)
- Felkorrigering och datakompression enligt MNP2-4, V.42/MNP5, V.42 bis innebär att det du sänder kan komprimeras upp till 4 gånger (57.600 bps), utan att kvaliteten blir lidande.
- Automatisk anpassning till fjärrmodems hastighet.
- Grupp-3 fax sändning/mottagning. Fax Class 2 kompatibel.
- Icke flyktigt minne för lagring av konfigurationer och telefonnummer.

• Ett års garanti.

### Fyll i och faxa direkt till SRT!

Härmed beställer jag... st SRT Modem VIPER 1414

Företag: .....

Kontakta mig snarast, jag vill veta mer om SRT Modem VIPER 1414

Kontaktperson: .....

Adress: .....

Skicka mig mer information om SRT Modem VIPER 1414 och SRTs andra produkter.

Telefon: .....

Fax: .....



# Rustar för PC-marknaden

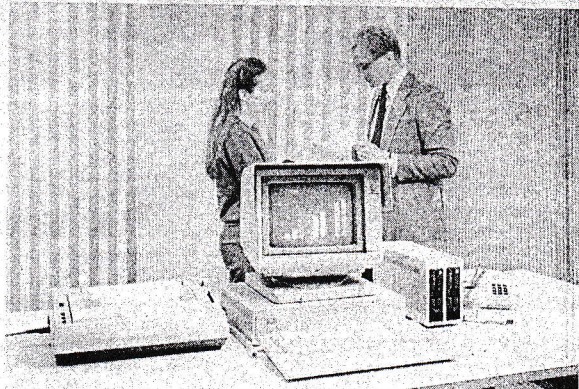
1981 slukas Datasaab tillsammans med Facit upp av Ericsson Information System, EIS. Det nya företaget börjar genast snegla mot den växande persondatormarknaden. I dag fortsätter ComputerSwedens följetong om Datasaab.

Den teknologiska utvecklingen hade i början av 80-talet avancerat ned från minidatorer till mikrodatorer. Persondatorer var nu på väg att bli en jättebransch efter IBMs inträde och dessa kunde sedan kopplas ihop till nät med minidatorer, så kallade servers, i knutpunkterna.

Datakommunikationen effektiviserades dramtiskt genom så kallad digital kompression och allt fler kunder kopplade sina interna datanät till telenätet. Företagen började skaffa sig egna intelligenta telefonväxlar, så kallade PABX. Gränserna mellan data-, telefon-, och till och med TV-branscherna började flyta.

Även på programvarusidan fanns en ny tendens till öppna system, exempelvis LAN och Unix, vilket

En persondator inom Serie 2000. För dig som vill utveckla företaget.



ERICSSON

STEP/ONE

PERSONDATORMARKNADEN HÅGRAR. EIS försökte lansera sin PC Step One i USA men satsningen misslyckades.

skulle göra det lättare för kunderna att skaffa sig olika sorters maskinvara från olika leverantörer.

Detta var en revolutionerande nyhet jämfört med 70-talet, då kunden verkligen satt fast. Ett enormt

utbud av fristående programverktyg och tillämpningsprogram började lanseras av specialiserade programhus, bland annat Microsoft.

Datorbranschen började alltså bestå av lösa moduler av både maskin- och programvara som kunderna kunde plocka ihop efter eget gottfinnande. Detta medförde givetvis en fruktansvärd konkurrensskärpning.

De stora centraldatorernas relativa andel minskade brant. Totalentreprenaderna blev därmed inte något dominerande inslag i branschen.

Det sortiment som Datasaab AB hade med sig – allt intelligentare dataskärmar, bankterminaler och kontorsdatorer med mera – visade sig vid här laget vara framsynt. Lade man därtill Ericsson teletrafikutrustningar och privata företagsväxlar fanns alla förutsättningar att bygga framtidens stora datanät.

Till detta kom Facit sortiment av små kringutrustningar, vilket gjorde den tekniska bilden ganska komplett från början. Det nya Ericsson Information Systems (EIS) som bildades hade alltså påfallande goda framtidsmöjligheter.

I fråga om resurser var det nya företaget också väl försett. Elektronikfabriker tillkom från Linköping, Ätvidaberg och Svängsta samt dessutom Addos gamla fabriker i Ronneby och Bräkne-Hoby.

En stor och internationell infrastruktur förelåg i fråga om distributionen och lagerhållning. Mycket av det som Datasaab mödosamt hade byggt upp kunde nu bara kopplas till befintliga större organisationer, inte minst på marknadssidan. Allt började handla om miljarder i stället för miljoner.

Datasaab ABs ledning byttes ut och Linköping fick en ny chef som tryckte gasen i botten. Vissa omdisponeringar inom Ericsson ledde visserligen till att Datasaab högteknologiska fabrik i Linköping samt utvecklingen av flygburna för Jaspplanet flyttades över till de militära sektorerna.

På den civila utvecklingssidan blev möjligheterna desto större. Alla klädhängare och askkoppar som det stod Datasaab på byttes ut som ett led i den nya företagskulturen.

I Linköping förnyades och kompletterades det tidigare banksortimentet, kontorsdatorerna omorienterades mot Unix och betalkortssystemen med säkerhetsmoduler vidareutvecklades mot detaljhandeln. Stora kontrakt erövrades på bland annat bankautomater och bara Linköpings omsättning steg till miljardnivå. Företaget Ericssons namn och chefer betydde mycket både internt och externt.

Ericsson hade, tack vare sitt teknologiska försprång med AXE-växlarna gjort en sensationellt framgångsrik lansering på världsmarknaden.

Detta hade gjort aktien till en av börsens favoriter till och med i USA. Men viss tveksamhet utbrödde sig i samband med bildandet av EIS. Det fanns gott om inflytelserika förståsigpåare som påstod att detta aldrig skulle gå. Och då brukar det ju inte gå heller.

Ben Wikman  
Civilekonom, Linköping

Det här var fjärde delen av följetongen om Datasaab. Tidigare avsnitt har varit publicerade i nummer 47, 48 och 49. I nästa nummer kommer det femte och avslutande avsnittet.

# TOSHIBA PC

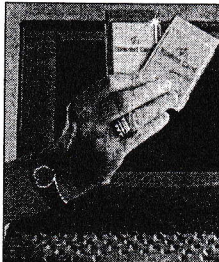
DEN NYA GENERATIONEN  
TOSHIBA FINNS HOS OFFICE.  
VI VISAR GÄRNA HUR DU NUMERA KAN FÅ SAMMA  
MÖJLIGHETER MED EN BÄRBAR DATOR SOM DU  
TIDIGARE HAR HAFT MED EN STATIONÄR.

OFFICE FINNS PÅ 30 ORTER OCH ÄR SVERIGES STÖRSTA KEDJA FÖR DET MODERNA KONTORET. FÖRUTOM ATT VI SÄLJER DE BÄSTA PRODUKTERNA PÅ MARKNADEN HAR VI SPECIALISERAT OSS PÅ TJÄNSTER SOM KONSULTING, FINANSIERING, UTBILDNING OCH TEKNISK SERVICE. VAD DU ÄN BEHÖVER HJÄLP MED, ÄR DU ALLTID VÄLKOMMEN ATT HÖRA AV DIG.

BORÅS, ESKILSTUNA, FALUN, GÄVLE, GÖTEBORG, HALMSTAD, HELSINGBORG, HÄRNÖSAND, JÖNKÖPING, KALMAR, KARLSTAD, LINKÖPING, LULEÅ, MALMÖ, NORRKÖPING, NYKÖPING, RONNEBY, SKELLEFTÉÅ, SKÖVDE, STOCKHOLM, SUNDSVALL, SÖDERTÄLJE, TROLLHÄTTAN, UMEÅ, UPPSALA, VÄSTERÅS, VÄXJÖ, ÖREBRO, ÖRNSKÖLDSVIK, ÖSTERSUND.

office

## PCMCIA-modem och Ethernet adapter i kreditkortformat för Notebook-datorer



T-godkända PCMCIA fullblodsmodem för DataFax i två modeller:  
**MC-215**, 2400 bps, V22bis med kompression 19 200 bps.  
**MC-216**, 14 400 bps, V32bis med kompression 115 200bps.  
Båda modellerna har AT+Hayes extended mode, MNP5 och V42bis datakompression.

**PCMCIA Ethernet adapter** som stödjer NDIS, ODI och Packet Driver. Modeller för anslutning till 10Base-T/RJ-45 och Thinnet/BNC.

Företag .....

Namn .....

Adress .....

Telefon .....

Fax .....

Posta, fax, eller ring till  
**HEATH Comm**  
SCANDINAVIA

Box 2023, 172 02 Sundbyberg  
Tel 08-706 97 00. Fax 08-733 23 30

"Säkra stick med våra trumfkort"



# Datasaab slutar hos ICL

**Efter Datasaabs misslyckade PC-satsning hamnar först i finska och därefter japanska händer. Läs den sjätte och avslutande delen i Computer Swedens följetong om Svensk dataindustris uppgång och fall.**

Efter den nya socialdemokratiska regeringens jättedelvalvering i början av 80-talet och den därpå följande konjunkturuppgången steg visserligen hela börsen igen. Men Ericsson-aktien förblev lågt värderad. Detta i all synnerhet som EIS efter de första ekonomiskt hyggliga åren började visa röda siffror mot mitten av 80-talet.

Att EIS så plötsligt kom över på rött berodde inte så mycket på de allmänna förutsättningarna som på ett marknadsföringsmissstag i stor skala, nämligen en jättesatsning på PC i USA.

Med de utvecklingsresurser EIS hade i Lund med gamla Facit från Malmö och de produktionsresurser som fanns i Blekinge var det relativt enkelt att lansera några av världens bästa och billigaste PC – först som Step One och sedan den IBM-kompatibla Ericsson PC.

Men det gällde också att sälja dem i massupplagor. Den enorma amerikanska marknaden syntes erbjuda en sådan möjlighet, i all synnerhet som före detta Datasaab redan var etablerade där med sina bankterminaler.

Det var så EIS kom att göra sin beryktade storsatsning i USA med påstådda miljardförluster som följd.

Tanken var att sälja 100 000 PC. Utfallet blev 20 000.

Varningar hade naturligtvis kunnat utfärdas från Linköping, med sina tidigare bittra erfarenheter av det amerikanska affärsklimatet. Men det var ingen som frågade. Om man så vill kan man säga att nackdelarna med att tillhöra en stor koncern, som egentligen inte var i datorbranschen, åter hade visat sig.

Det hade blivit för stora tag med för liten branschkunskap i högsta ledningen.

EIS var infogat i ett större affärsområdet kallat BI inom Ericsson, vilket som mest omsatte över 30 miljarder kronor och hade inemot 30 000 anställda. EIS var därmed ett av de större företagen inom informationsindustrin i världen.

Svaret från Ericsson när EIS började gå med förlust blev det gamla vanliga – hård inbromsning och stora nedskärningar. En serie med genomgripande omorganiseringer genomfördes för att bättre integrera företaget. Personalen på BI krympes på några år med närmare 10 000 personer.

Detta kändes ytterst frustrerande för personalen, i all synnerhet som den offentliga sektorn i Sverige expanderade utan några lönsamhetskrav alls.

EIS-utvecklingskostnader började nu pressas ner mot normala tio procent av omsättningen. De bärande affärsidéerna bibehölls emellertid och tekniskt utvecklades flera av världens ledande produkter.

EIS låg långt framme i PC-, Unix- och terminalbranscherna, samtidigt som en fullständigt transparent digital kontorsväxel, base-

rad på MD110, förtal, skrift och data blev klar.

Nokia data i Finland hade under 60- och 70-talen utvecklats ganska parallellt med Datasaab. Den stora skillnaden var den enorma inhemska marknadsandel med över 50 procent. Lönsamheten var också god, spicicellt i mitten av 80-talet.

Nokia-koncernen hade en oerhörd dynamisk ledning, som dels differentierade det gamla pappers- och gummi bruket och dels förde ut det i västvärlden.

Den största satsningen kom att ligga på TV-sidan, där bland annat Luxor som också hade ABC80-datorn hade köpts tidigare. Men den instängda datorverksamheten i Finland krävde också en fortsättning.

1988 köpte Nokia EIS av Ericsson för ryktesvis en dryg miljard kronor, vilket sannolikt åter höll EIS ägare skadeslösa.

Nokia sade sig emellertid ha hållit ett öga på före detta Datasaab i många år. När nu Ericsson hade integrerat och slimmat företaget en tid ansågs det moget för ett övertagande och en integration med Nokia Datas egen verksamhet, som huvudsakligen fanns i Finland.

Trots att Ericsson behöll den mer telenärliga verksamheten, bland annat MD110, så kom det nya företaget ytterligare flera steg upp på Fortunes 500-lista. Nokia Data avancerade därmed till de tio största företagen i Europa i sin bransch.

En sak Nokia inte köpte – och dessutom snarast möjligt avvecklade resterna av – var EIS USA-verksamhet.

Ett annat akut problem var kollisionen på banksidan, vilket tyvärr löstes till Finlands och inte Sveriges fördel när det gällde jobben.

I övrigt kompletterade företaget huvudkontoret till svenskarnas oförstådda glädje att placeras i Stockholm. Även om namnet kanske inte var lika starkt som Ericsson fortsatte verksamheten relativt orubbad både i Sverige och utomlands.

De första åren gick också hyggligt ekonomiskt. Konjunkturen mot slutet av 80-talet var uppåt värre och det Nokia Data ännu förlorade i Västeuropa togs igen i Finland.

TV-sidan, eller "konsumentelektroniken" fick svåra ekonomiska problem och koncernledningen blev huvudsakligen upptagen av detta. För en gångs skull var det inte datorsidan som var värst.

Återigen märktes nackdelen med att vara en mindre del av ett stort



FRÅN D2 TILL PC. Datasaabs saga började med datorn D2 (på den här bilden från 1960) och slutade med persondatorer inom ICL.

konglomerat med andra prioriteringar, men Nokia Data fick i gengäld sköts sig självt.

När Nokia Data var som störst 1989 omsatte företaget drygt åtta miljarder kronor och hade inemot 8 000 anställda.

Utgångsläget för fortsatt framgångsrik offensiv i Europa var i klass med Ericssons, men dessutom tillkom sannolika framtida synergieffekter mellan data-, telefon- och TV-divisionerna.

Å andra sidan var omsättningen så stor att några procent på kostnads- eller intäktsviden slog med hundratals miljoner på resultatet.

Och företag som börjar brottas med lönsamhetsproblem glömmes lätt bort framtidsvisionerna, här fanns bland annat framskytande multimediautvecklingen att tänka på. Detta samtidigt som divisionsgränser kan vara nog så svårövertigliga hinder.

Vad som inträffade med Nokia Data var att en del av de numera stora och självständiga dotterbolagen utomlands drabbades av varierande förluster.

En delförklaring till detta var sannolikt både nationella och EG-preferenser på de europeiska marknaderna. Tyska Bundespost köpte emellertid Nokias PC för någon miljard efter en stor utvärdering i öppen konkurrens.

En annan delförklaring var att PC-branschen hade utvecklats till någon slags bulkvara med åtföljande fruktansvärda skärpningar av priskonkurrensen. Samtidigt fortsatte den tekniska utvecklingen i rasande fart med ett allt mindre arbetsinnehåll i produkterna.

Nokia Data tvingades nu skära i dotterbolagen och även avveckla fabrikskapacitet i Blekinge. För den

nu tämligen luttrade personalen avlöste omorganisationerna varandra, men siffrorna tenderade likafullt att bli negativa.

Eftersom Nokia-koncernen även i övrigt hade stora problem blev möjligheterna till så kallade koncernbidrag små och Nokia Datas ställning blev allt svagare. Svårast drabbade krisen företaget på den tidigare så starka finska marknaden. Men försäljningen var hävdad åtminstone fram till den allmänna konjunkturmedgången 1991.

I början av 1991 föreslog Nokia Datas finsk-svenska ledning först ett samarbete med franska Bull. Detta företag var så till vida intressant som att det hade den franska staten bakom sig. Men ointressant så tillvida att det var centrerat till Frankrike med en något speciell profil (det vill sig inkompatibelt).

I själva verket var Bull nästan det enda datorföretaget i Europa som levde kvar i den "europeiska utmaningen". Företaget erbjöd visserligen många kvalificerade jobb men innebar också en svår belastning på de franska skattesedlarna.

Försäljningen av Nokia Data till ICL sköttes diskret från Helsingfors och slog ner som en blix från en mulen himmel i Kista i maj 1991.

Köpeskillningen lär denna gång ha hamnat på drygt två miljarder kronor, vilket i stort sett torde ha täckt Nokias förluster och den tidigare köpeskillningen till Ericsson.

Affären innebar flera stora fördelar för Nokia Data. Företaget hamnade för första gången i ett renodlat datorföretag som nu blev en jätte på världsmarknaden. Inklusivt Fujitsu, som låg bakom ICL, blev företaget nummer två i världen efter IBM.

När det gäller ICL kan noteras att företaget i början, bland annat genom den så kallade Buy British Act från 60- och 70-talen, var statsunderstött och sålunda hade en mycket stor marknadsandel i England och Commonwealth.

Omsättningen låg före fusionen på nära 20 miljarder kronor och här fanns drygt 20 000 anställda i 70 länder. Det var också nästan det en-

da av de stora datorföretagen i Europa som gick med vinst.

Som komplement passade Nokia Data utmärkt eftersom ICL var svagt i Norden och svagt på PC-sidan, vilket ju hörde till Nokias starkaste sidor. Några nämnvärda kollisioner mellan sortimenten skulle det inte heller bli, där till och med Unix hörde till samma läger i fråga om Suns SW-standard.

Tittar man på Fujitsu är det också delvis en produkt av den mer eller mindre uttalade japanska protektionismen. Företaget hade totalt 120 000 anställda och en omsättning på 120 miljarder kronor 1990, vilket är nästan ofattbart stort för svenska förhållanden. Forsknings- och utvecklingsinvesteringarna angavs till höga elva procent av omsättningen.

Trots att fusionen formellt skedd mellan Nokia och ICL skymtade Fujitsu i bakgrunden, ett typiskt exempel på långsiktigt japanskt tänkande.

Vad japanerna är ute efter genom att först köpa ICL och därefter Nokia Data är dels systemkunsknad och dels att upprätta ett starkt brohuvud i Europa.

Men när gamla Datasaab äntligen kom i hamn gick världskonjunkturen ner som aldrig förr under efterkrigstiden.

En viss marknadsminstnad gjorde sig också gällande för första gången i datorbranschen, vilket bland annat lett till en rent ohygglig konkurrens på PC-sidan, där till och med IBM skakas i grundvalarna.

ICL har alltså tvingat fortsätta med nedskärningarna på de flesta av sina orter i Sverige, bland annat genom att lägga ner den relativt stora säljbolagsfilialen i Linköping.

1992 omsatte ICL i Sverige 2,5 miljarder kronor med cirka 1 600 anställda. Detta är en bråkdel av EIS motsvarande siffra, men företaget har nu å andra sidan bättre internationella förutsättningar än någonsin.

Ben Wikman  
Civilekonom, Linköping