

## Datasaab - en återblick

Har ni funderat på varför Datasaab såldes och så småningom avvecklades helt och hållet? Som vanligt var det i grunden en hel del olika saker som spelade in i de olika besluten; brist på tilltro att man någonsin skulle uppnå en anständig lönsamhet var kanske den främsta orsaken. Men en stor osäkerhet om hur marknaden skulle utvecklas och faktiskt ta sig ut i framtiden. Det var nog bara vi som arbetade med datorer som förstod vilken utveckling som låg framför oss, ja kanske inte ens vi kunde föreställa oss den kommande nästan explosiva utvecklingen med en datoranvändning snart sagt överallt och använd av nästan alla. Varför gick det som det gick?

### Den svenska statens bristande intresse

Först hade vi att tampas med en ovillig regering när det gäller den som vi kallade "den tunga linjen". Runt om i Europa hade varje regering, som vanligt åtminstone vid den här tiden, (exempelvis i Frankrike) satsat stora pengar i utvecklingen av en dataindustri. Många samtal med exempelvis fransmännen ledde inte fram till något konkret. Med i samtalet var dessutom såväl tyska (Siemens) och engelska (ICL) firmor, hypotesen som skulle testas var att kunna bilda ett europeiskt databolag för att kunna få en slagkraftig motståndare till i första hand IBM. Vi deltog i samtalen, var mycket välkomna ända tills det blev uppenbart att några extra resurser kunde vi inte ställa upp med i form av statliga pengar för att stärka utvecklingsresurserna i ett tänkt gemensamt projekt/företag. Från den svenska statsmakten var man helt kallsinnig.

Av vår intäktsbudget kunde vi inte av egen kraft anvisa/investera mer än på sin höjd 10-20 procent till produktutveckling och det gav tyvärr en för mager utvecklingsbudget även om vi hade en mycket skicklig utvecklingsavdelning och bra produktionsavdelning inom Datasaabs väggar. För en godtagbar ekonomisk bild, som vännerna i Tannefors och koncernens styrelse kunde acceptera, skulle vi egentligen inte spendera mer än c:a 5%, men behovet var större och någon större försäljning kunde vi knappast inte räkna med.

**Ekvationen var olösbar** och någon förbättring vad gäller ekonomin kunde vi inte utlova! Våra främsta konkurrenter hade en utvecklingsbudget som var större än hela vår omsättning.

### Samarbete enda framkomliga vägen

Ett samarbete i någon lämplig form och omfattning var kanske en väg att vandra. Vad hade vi att erbjuda i ett eventuellt framtida samarbete? En hyfsad marknadstäckning åtminstone i Norden, moderna och bra (men kanske var vi något begränsade) vad gäller produktportföljen och en bra organisation med bra personal. Skral ekonomi som vi kunde "gömma" bland andra resultat och inom koncernen. Vi kunde alltså inte se oss själva som en kugge i ett europeiskt samarbete eftersom vi hade förstått att utan en större hemgift att bidra med var vi inte särskilt välkomna. Ett samgående med någon stor aktör som ex. IBM var inte heller så intressant, IBM tyckte dessutom att vi var för små och knappast skulle ge dem något som man inte kunde uppnå i egen regi. Men vi pratade med dem.

Alltså återstod inte mycket annat än att söka en lämplig giftaspartner i gruppen utanför företagen i Europa och marknadsledaren IBM.

Vi tänkte och vi letade och så småningom bestämde vi oss för att tala med Sperry Univac och Burroughs. Numera är man ett bolag med namnet Unisys men på den tiden arga konkurrenter. Men att man skulle fusionera en dag visste vi förstås inte.

Det slutliga valet blev ett samgående med Sperry Univac. Efter långa och devis ganska besvärliga förhandlingar bildades ett knippe nya säljbolag för att arbeta på den nordiska marknaden och slåss med framför allt IBM och det gjorde man rätt framgångsrikt. Var nu detta en räddning för alla som hade vikt sitt liv åt stora datorer? Förmodligen.

Alternativet skulle med all säkerhet ha blivit en avveckling som förutom alla praktiska bekymmer hade fört med sig stor risk för skadestånd gentemot Datasabbs kunder, personal och kanske också andra intressenter. Många flyttade sina arbetsplatser till det nybildade SAAB-Univac. Några stannade kvar och utvecklade/producerade allt som så småningom innefattas i det som blev kvar; bl.a. lätta linjens produkter och terminaler.

Den svårlösta ekvationen med Datasabaabs tunga, stora datorer löstes nog på ett ganska bra sätt.

### SAAB-Scantias dilemma

Och så några tankar om ett grundläggande bekymmer och alternativ som påverkade utgången på ett allvarligt och bestämt sätt. Inom koncernen fanns två ekonomiskt välmående divisioner; Scania (lastbilar) och Flyg. En bildivision som vid den här tiden lovade gott och sysselsatte många medarbetare och så Datasabaab som var spännande och lovade också gott, men befann sig i en expansionsfas som krävde stora investeringar i såväl produktutveckling som i marknadsföring. Det skulle kosta en hel del pengar/investeringar och man bedömde inom koncernens ledning att personbilssidan var mindre riskfylld och skulle behöva betydligt mindre kapital än Datasabaab i framtiden. Man gjorde med andra ord den bedömningen att huvudparten av de resurser som man kunde tänka sig och hade råd att avvara borde satsas på bilsidan. Genom den så småningom genomförda utvecklingen av personbilsoperationen (först till Investor och sedan till GM) var huvudvärken ironiskt nog ur världen.

Om Datasabaab skulle ha utvecklats bättre än bildivisionen får vi aldrig veta, men några saker kan vi nog tillåta oss att tycka i alla fall.

**Utvecklingen av den tunga linjen gick trots allt ganska bra och blev ekonomiskt en riktigt bra affär för SAAB-Scania.** Övergången till lätta linjen var klok och framsynt. Men Inblandningen av vännerna på Ericsson, som skedde så småningom, var inte så lyckat. Men kanske ofrånkomligt..... Konsumentprodukter, som numera också datorer skall räknas till, har väl aldrig varit Ericssons starka sida.

Det var slutligen rätt svårt att föreställa sig dagens PC-tillväxt och inblandningen i nätverk av servrar och sådant. Det är naturligtvis svårt att veta om Datasabaab någonsin hade kunnat spela med i dagens datorliga och delta helt och fullt i den högsta divisionen. En lustighet är ju att man idag pratar om "cloud computers" som framtidens stora möjlighet att nå marknadsframgång. Naturligtvis har datorerna blivit snabbare, lagrar

mer data o.s.v. men vi brukade kalla fenomenet för servicebyrå. Och på den marknaden var vi rätt duktiga och hade ett riktigt hyfsat produktutbud.

Men en sak vet vi säkert; **att utveckla och sälja bilar är mycket svårt och ganska dyrbart.**

**Falkenberg november 2009**

**/ Rune Nyman**