

Datsaab – vad som egentligen hände, del II

Det blev alltså bilsidan som fick investeringarna och inte datorerna. Fel eller inte, det var nog förståeligt om man tar i beaktande tidens förutsättningar och kanske framförallt om man funderar lite över hur man såg på vad som rimligtvis borde och kunde hända i framtiden. Datorer var främmande och i många fall skrämmande fåglar. Vi hade att ordna och helst också lösa en svår ekonomisk ekvation: behövliga utvecklingskostnader i relation till hur många kronor vi kunde tjäna. Den snabba tekniska utvecklingen tillsammans med alla krav från en allt mer krävande marknad gjorde ekvationen med tiden allt mer svårlöst och någon hjälp från någon yttre källa med gott om riskvilligt kapital fanns inte att tillgå.

Den marknad som vi kunde bearbeta var helt enkelt alltför liten även om vi hade duktiga säljare som faktiskt lyckades riktigt bra på de valda delarna av marknaden och att investera i en bredare marknad, kanske då i första hand Väst-Europa, hade vi inte råd och uthållighet till. Dessutom förskräckte spåren. Om man tittade sig omkring hade inte så värst många företag lyckats. Det räckte faktiskt att studera konkurrenterna lite noggrannare.

Vad fanns det för tänkbara partners/konkurrenser

De flesta europeiska försöken hade misslyckats rätt katastrofalt. Exempelvis i England där Ferranti hade byggt sina Orion och Atlas-datorer, tekniska underverk kanske men ekonomiska katastrofer. I Manchester där man tillverkade de här monstren kunde man t.ex. få se riktig multiprogrammering, som inte begreps av så värst många, och man hade också, för att ta ännu ett exempel, kommit på en metod att för-adressera magnetband som alltså nästan kunde fungera som dagens skivminnen. Kom ihåg att detta var på 60-talet.

Ett annat exempel. I Frankrike hade man genom en massiv statlig insats skapat en avancerad datortillverkare som, om jag minns rätt, brukade kallas C2I; om man någon gång levererade en fungerande dator minns jag inte men ambitionen var det inget fel på. Och ni kommer väl ihåg Bull, rätt duktiga så länge man byggde sin verksamhet på datorer från RCA och GE/Honeywell, alltså amerikanska produkter. Både Bull och LM Ericsson sålde lustigt nog RCA 301 under egna namn under 60-talet. På LM Ericsson kallade vi den ICT 1500 och den kom till Sverige via England/ICT. Men någon fransk inhemsk datorindustri blev åtminstone ekonomiskt inte någon större framgångssaga. Det var egentligen bara ICT/ICL som gick i land med uppgiften att utveckla och marknadsföra

dataprodukter i någon större omfattning, men så kom man från ett gediget hålkortskunnande.

Inte heller i Tyskland fick man någon vidare ordning på hur man skulle forma sin datorindustri. Siemens prövade lyckan men inte blev det någon vidare fart på detta gigantiska företags fumlige försök. Det var egentligen först med skapandet av Nixdorf som man fick en industri i Tyskland värt namnet.

Vi förde rätt långt gångna förhandlingar med C2I, ICL och Siemens som tyvärr (eller kanske tack och lov) inte ledde till något konkret resultat.

I USA hade däremot några företag lyckats riktigt bra, naturligtvis framför allt IBM. Men också några andra bland dem Sperry Univac och Burroughs. Många hade också misslyckats rätt grundligt t.ex. CDC, som jag själv tyckte var en av de intressantaste leverantörerna. Vid ett besök på deras huvudkontor kommer jag speciellt ihåg en liten och i detta sammanhang mycket obetydlig sak: namnskyltarna utanför huvudkontorets kontorsmoduler bar oftast ett namn som klingade helsvenskt. Förklaringen var naturligtvis enkel; huvudkontoret låg i Minneapolis/Minnesota som är en gammal svenskbygd.

Men nästan alla större företag i USA försökte nog bli en spelare på denna, som man trodde, framtidsmarknad. Ford, av alla, var en av dessa lyckökare. Men efter ett trevande försök som rätt ofta enbart gav som resultat en vacker och färgglad broschyr gav man upp. Några överlevde den första generationens datorer men slutade med sina datoräventyr när önskemålen från en alltmer krävande marknad och besvärliga kunder. Och den mycket snabba tekniska utvecklingen som snart krävde följdinvesteringar. Produkterna behövde hela tiden förnyas och priserna sjönk.

Till detta kom också kraven på en allt mer omfattande programvara. Fler standardprogram och till detta kravet på att programvaran skulle vara kompatibel mellan olika modeller och dessutom kunna transfereras från dator till dator (mellan leverantörer och inom familjen) när en ny och bättre generation släpptes, utan alltför stort besvär för användaren.

Det var denna omilda värld som vi skulle leva i. Om möjligt skapa lönsamhet och alltid kämpa om investeringskronor. Inte helt enkelt som (nästan) alla förstår.

Ett tidigt förslag om samarbete med LM Ericsson

Omkring 1970 skrev Ben Wikman och jag en ganska omfattande rapport på uppdrag av koncernens ordförande Marcus Wallenberg och ställd till SAAB-Scania's koncernstyrelse

där vi försökte belysa möjligheterna för ett Datasaab i en framtid. Slutsatsen i rapporten var att det mest lovande och klart bästa området att verka inom, borde vara ett område med mycket kommunikation, terminaler och en hög grad av realtids-bearbetning. Faktiskt vad man i dag lustigt nog åter börjat marknadsföra under namnet "Cloud Computer". Naturligtvis saknades en hel del komponenter i D20-serien, men från mina år på Ericsson och många lösningsförslag baserade på en special kom-dator (som vi kallade för UAC 1600), trodde vi väldigt mycket på att framtiden hörde datakom-sidan till. Alltså borde ett nära samarbete med ett duktigt telekom-företag som LM Ericsson vara lämpligt. Man skall då komma ihåg att all telefoni på den tiden var av det som idag kallas fast. En "för"-dator, som skötte allt arbete med att administrera och sköta kommunikation med olika former av terminaler, frågade marknaden efter. Att ordna ett samarbete i någon lämplig form mellan Ericsson och Datasaab trodde vi skulle bli möjligt och fruktbärande

Men det trodde inte styrelsen.

Ericsson befann sig vid den här tiden i ett svårt läge med lite turbulens här och där. Nog med problem alltså på sin huvudmarknad och man var inte, enligt Dr Wallenberg, redo att ge sig in i ett riskfyllt nytt område. Dessutom kan man tillägga att första riktiga testet på hur en kund skulle uppfatta en fristående för/kom-dator hade man fått när Skandinaviska Banken skulle ersätta sina två ICL 1301 och börja utrusta sina många bankkontor med terminaler. Man valde en annan leverantör för såväl datorer som terminaler.

För Datasaab blev resultatet att vi i stället fick börja se efter hur en Plan B skulle kunna se ut. Den helsvenska lösningen som vi tyckte hade så klara fördelar ledde så småningom till att vi fick leta efter en annan lämplig kamrat i stora världen.

Att Ericsson skulle komma att bli ägare till rest-Datasaab är idag bara en pikant liten tillfällighet men det är naturligtvis en helt annan historia.

Falkenberg december 2009-12-03

/ Rune Nyman