

GUNNAR WEDELL

Ett decennium svensk datorhistoria

Stansaab bildas

Stansaab Elektronik AB kan sägas ha uppstått som företag 1971.01.01. Verksamheten inom datadivisionen vid Standard Radio och Telefon AB, SRT (ägt av ITT), fördes då över till ett existerande, vilande bolag. Saab-Scania och staten, via Svenska Utvecklingsaktiebolaget, SUAB, gick in som delägare jämte ITT. De tre ägarna delade ägarskapet i tre lika delar.

Man kan naturligtvis fråga sig, varför det nya bolaget bildades.

De tre delägarna hade olika motiv för sitt intresse av bolagskonstruktionen. ITT ville bli av med sin dataverksamhet, SUAB ville stärka den svenska dataindustrin och Saab ville stärka Datasaab, d.v.s. sin egen dataverksamhet, som bedrevs som en division med detta namn inom Saab-Scania.

ITTs bristande intresse för att fortsätta med verksamheten hade två orsaker. Den var gravt olönsam som en följd av de neddragna försvarsbeställningarna under slutet av 1960-talet, och SRTs försök att kompensera dem med civil verksamhet hade inte givit önskat resultat. Samtidigt omorganiserades upphandlingsorganisationen på försvarssidan i Sverige. I samband därmed avsåg man att bedriva viss industripolitik, som skulle ge SRT en svagare ställning än konkurrerande företag. Utsikterna att lönsamheten skulle förbättras tedde sig således föga lysande.

Dessutom stred SRTs dataverksamhet mot ITTs policy. Man hade i Tyskland (SEL) gjort stora datasatsningar med katastrofalt resultat, vilket medfört ett policybeslut, att ITT inte skulle syssla med en egen datautveckling. Och, eftersom verksamheten i Sverige var övervägande militär, fick ITT-ledningen av sekretesskäl endast begrän-

sad insyn i det som försiggick inom SRTs datadivision. Speciellt med hänsyn till den dåliga lönsamheten, var det givetvis en nagel i ögat på bossarna inom ITT i Bryssel, ansvariga för verksamheten i Sverige.

SUABs intresse är väl lätt att förstå. SUAB bildades med uppdraget att utveckla ny teknik av olika slag. Vad var då mer lämpligt än att intressera sig för datatekniken – framtidstekniken?

För att förstå varför Saabs engagemang i Stansaab skulle stärka Datasaab, måste man veta att de tre delägarnas roller i anslutning till det nya bolaget reglerades i ett avtal. I detta avtal stipulerades att efter drygt två år skulle ITT avträda sitt delägarskap och då skulle Saab ta över kontrollen av Stansaab. Att så var avtalat hölls emellertid hemligt, även för SUABs huvudman "staten". Den sanningen kom fram först så småningom, vilket då ledde till omförhandling mellan Saab och staten.

Det nya bolaget

All personal inom SRTs datadivision jämte ungefär en tredjedel av SRTs administration fördes över till det nya bolaget, som därmed började sin verksamhet med en personalstyrka på ca 860 personer. All verksamhet förlades till SRTs fastighet i Barkarby, som så småningom överläts till det nya bolaget.

Verksamheten var övervägande militär, som sagt. Ett tungt inslag där var luftförsvarssystem, ledningssystem inom Stril-programmet. Viss verksamhet för marinen och armén fanns också.

De försök under SRT-tiden, som man gjort för att bredda verksamheten till civila aktiviteter, bestod i första hand av flygtrafikledningssystem, Air Traffic Control (ATC). Sådana system låg ju rätt nära ledningssystemen på Stril-sidan. Man hade lyckats sälja några ATC-system:

Arlanda, samt med ITTs hjälp till Belgien, Holland och Jugoslavien. Dessutom deltog man som en av leverantörerna av en simulator avsedd för utveckling och utvärdering av nya metoder för flygtrafikledning samt för simulering av trafiken i specifika avsnitt i luftrummet eller kring flygplatser. Den köptes av Eurocontrol via den dåvarande systemen SEL i Stuttgart som ingick i ett konsortium. (Sverige var då inte medlem av Eurocontrol) och placerades utanför Paris.

Ett system för hantering av medicinska journaler, patientdatasystemet, PDS, hade utvecklats i samarbete med Thoraxkliniken på Karolinska Sjukhuset. En anläggning fanns installerad där, en annan inom Presbyterian Hospital i New York.

Ett embryo fanns till en verksamhet som senare skulle komma att expandera starkt: Alfaskop-terminalerna. Installationer fanns hos stockholmspolisen, på Dagens Nyheter och snart blev SAS också kund. ITT försökte

sälja Alfaskop i USA.

Man hade således en relativt stark ställning vad gällde ledningssystem för luftfart, såväl militär som civil, och man hade värpt ett terminalägg, som senare skulle utvecklas till en vacker fågel.

Vi har redan konstaterat, att lönsamheten var svag. Det var nog många, som undrade hur det nya bolaget skulle klara sig. Kapitaltillskottet från ägarna i samband med Stansaabs etablering var blygsamt.

Det fanns dock en utfästelse från ITT i det nyss nämnda avtalet, som hjälpte bolaget att komma igång. ITT hade nämligen garanterat en viss miniminivå på bruttovinsten i pågående projekt, vilket tvingade SRT att kontant betala Stansaab drygt 11 miljoner under de första två, tre åren!

Omsättningen det första året uppgick till 64 miljoner kronor och man kunde redovisa ett nollresultat.

MARIL, LEDNINGSSYSTEM FÖR TORPEDBÅTAR



De första sju åren

Under de första sju åren expanderade verksamhetens omfattning, omsättningen steg till ca 360 miljoner 1976 samtidigt som personalen minskade något. Hela tiden redovisades i princip ett nollresultat, men varje år användes ökande belopp till utveckling av nya produkter. Lönsamheten förbättrades alltså efter hand.

Inom den militära verksamheten skedde ett visst genombrott med ledningssystem för fartyg, vilket bl.a. ledde till en prestigefylld order till den danska marinen, till ett NATO-land således, från det alliansfria Sverige.

Inom ATC-området togs några order: nya system för Arlanda och Sturup (ATCAS I och II), mindre system för Göteborg och Sundsvall, ett militärt ATC-system ÖKC i Norrköping, en utbildningssimulator till svenska Luftfartsverket (placerad på Sturup) och ytterligare en utbildningssimulator till det tyska flygvapnet (ett annat NATO-land!) och den av hela världens ATC-tillverkare eftersökta beställningen på fyra flygtrafikledningssystem till Sovjet (senare också en simulator). Projektet fick benämningen Tercas – mer om det senare. Under andra hälften av 70-talet fick Stansaab order även från det norska luftfartsverket på system för Bodö, Værnes och Stavanger.

På Alfaskop-sidan skördades stora framgångar. IBM lanserade ett nytt terminalsystem, 3270 benämnt, och det gav upphov till en snabbt ökande efterfrågan på terminaler. Stansaab svarade med en "IBM-kompatibel" terminal, Alfaskop 3500, med vilken bolaget fick stora försäljningsframgångar. Praktiskt taget alla stora svenska statliga terminalbeställningar och många på den privata sidan gick till Stansaab. Det fanns flera orsaker till detta. Alfaskop 3500 hade en design som gjorde den mycket mindre och mer lättplacerad än motsvarande IBM 3270-terminal, den hade ett flertal ergonomiska finesser i form av separat tangentbord, vickbar skärm (tiltable) och den gul-på-bruna presentationen. Priset var också mycket slagkraftigt för den erbjudna funktionen.

Så småningom fick man på den statliga sidan klart för sig att SUAB-avtalet om att ge Saab kontrollen över Stansaab. Det väckte då rätt stor irritation inom Industridepartementet och man begärde hos Saab en omförhandling av avtalet. Omförhandlingen ledde till att bestämmelsen om att Saab skulle överta Stansaab togs bort.

I och med ITTs utträde den första mars 1973 inträdde ett 50/50-baserat ägande mellan SUAB och Saab.



ALFASKOP 3500 PÅ FÖRSÄKRINGSKASSAN

Betydande åsiktsskillnader förelåg mellan ägarna, den nyss nämnda omförhandlingen gjorde inte stämningen bättre.

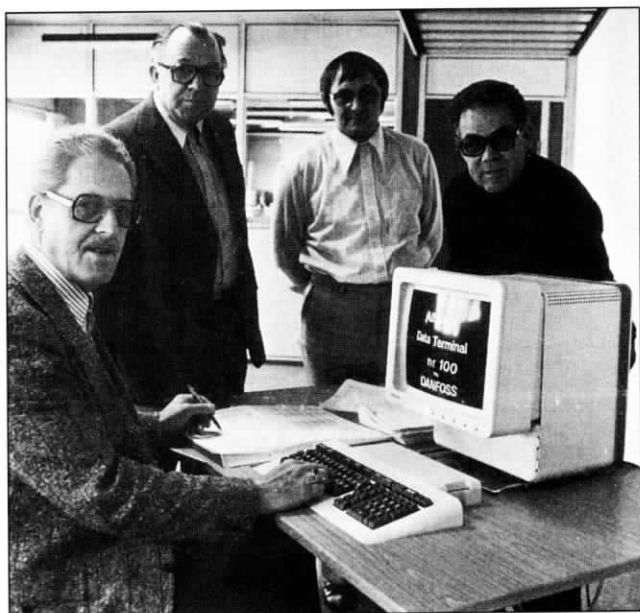
Naturligtvis inverkade detta menligt på möjligheterna och viljan att fatta beslut inom styrelsen. Ordförandeskapet alternerade mellan SUAB och Saab. När lagen om anställdas styrelserepresentation kom till, fick fackklubbar skriftligt förbinda sig att inte medverka vid styrelsebeslut såvida ägarna inte var eniga.

Styrelsesituationen medförde exempelvis att utvecklingen av Alfaskop 3500 måste göras utan styrelsens vetskap. Styrelsen informerades först sedan utvecklingen var klar och lanseringen skulle ske. Då fanns inga andra alternativ än att godkänna utvecklingen.

Utvecklingskostnaderna aktiverades för att sedan skrivas av under fem år. I underlaget för styrelsens beslut fanns en lönsamhetsbedömning med tre alternativ: ett pessimistiskt, ett "realistiskt" och ett optimistiskt. Verkligheten kom att mångfalt överträffa det optimistiska alternativet. (Totalt ligger sannolikt den totala nettovinsten för Alfaskop-programmet någonstans mellan en halv och en miljard kronor.)

Exportpotentialen för Alfaskop insågs tidigt (möjligheterna att exportera till USA via ITT försvann dock i och med ITTs utträde). Saab hade Datasaab-bolag i ett antal länder, och det tedde sig naturligt att göra en överenskommelse med dem om försäljning av Alfaskop. Men det gick inte, Datasaab-bolagen var av ledningen i Sverige förbjudna att sälja Alfaskop. Enda undantaget var i Finland, eftersom bolaget där endast var hälftenägt av Saab. Finska staten ägde den andra hälften via Valmet.

För att testa exportmöjligheterna bildades därför ett dotterbolag till Stansaab i Danmark. Framgångarna kom raskt. En testförsäljning gjordes till ett försäkringsbolag i



DANSKA DOTTERBOLAGET LEVERERAR 100:E DANFOSS-TERMINALEN AV ALFASKOP 3500

USA, vilket gav positiva pressomnämningen och en belåten kund. Efter moget övervägande insåg ledningen för Stansaab att det aldrig skulle gå att få styrelsen med på en lansering i USA, varför projektet icke fullföljdes. Den amerikanske kunden gillade emellertid Alfaskop så mycket, att han vägrade att ge upp sina terminaler och man hyrde dem sedan i flera år.

En mycket lönande försäljning inom Alfaskop-området innebar den tillverkningslicens för den första versionen av Alfaskop 3500, som såldes till Polen. Det väckte kanske en viss uppmärksamhet på den tiden, att polackerna fick köpa en licens utan restriktioner. De fick rätten att tillverka och sedan sälja överallt i direkt konkurrens med Stanssaab.

Men priset blev högt och vinsten därmed stor. Priset baserades nämligen på polackernas egen uppskattning av den förväntade försäljningsvolymen, som naturligtvis blev stor, eftersom de skulle få sälja överallt. De ville dock inte ge Stansaab den insyn i räkenskaper, som utgjorde en förutsättning för betalning av royalty. Därför föredrog de att betala ett fast pris en gång för alla.

Att vi skulle få polsk konkurrens, vilket de själva räknade med, ansåg vi knappast vara någon risk, eftersom utvecklingen fortsatte i rask takt från den version de fått licens för. Där kunde man inte hänga med i svängarna. Den polska terminalen marknadsfördes under varunamnet MERA i samma ljusblå/mörkblå färger som Alfaskop 3500.

Trots framgångarna ansåg företagsledningen att Stansaab skulle få svårigheter att klara sig på egen hand i konkurrens med mycket större internationella företag.

Ericsson kunde vara en lämplig samarbetspartner, tyckte man. Ericsson hade uppenbarligen ambitioner att expandera åt datahållet, eftersom man började samarbeta med Control Data inom terminalområdet. Det vore bättre att välja en svensk produkt, Alfaskop, tyckte man från Stansaabs sida och man vände sig till Ericsson med ett sådant förslag. Inom Ericsson fanns emellertid inget intresse.

Dataindustriutredningen

Internationellt brottades många dataföretag med svårigheter. Konkurrensen från de stora var för svår. Regeringarna i flera länder gav därför inhemska dataindustri speciellt understöd. Det låg naturligtvis nära till hands att göra det samma i Sverige, och för att närmare belysa frågan tillsattes (som vanligt) en utredning i december 1972, dataindustriutredningen. Den kom med sitt slutbetänkande 1974.

Slutbetänkandet innehöll ett antal förslag beträffande utbildning, forskning och utveckling, upphandling m.m. Man föreslog i största allmänhet samarbete, även på nordisk bas men kom inte med några konkreta förslag därvidlag. Man inskränkte sig till att föreslå att dataindustrins strukturfrågor skulle beaktas i anslutning till beviljade medel för forskning och utveckling. Man föreslog också etablerandet av ett särskilt "dataråd", bl.a. med uppgift att följa strukturutvecklingen inom dataindustrin för att komma med underlag för statsmakternas ställningstagande.

Ledamöterna Allan Larsson (sedermera finansminister) och Lennart Pettersson avgav ett särskilt yttrande i vilket de rekommenderade bildandet av ett halvstatligt företag genom sammanslagning av Datasaab-divisionen inom Saab-Scania och Stansaab.

Det blev alltså inte genast så värst stora konkreta resultat av dataindustriutredningen. Det mest påtagliga var väl att herrarna Rune Johansson, den dåvarande industriministern, och Marcus Wallenberg tog intryck av utredningen. De kom gemensamt överens om att låta en professionell utredare ta sig en titt på möjligheterna att åstadkomma en samordning mellan Datasaab-divisionen och Stansaab.

Stanford Research tillkallades. Rune Johansson utnyttjade också Arne Lundquist, fd VD för IBM Svenska AB, som rådgivare. Stanford Research rekommenderade efter utredning en sammanslagning samt att den borde genomföras så, att Stansaab inkorporerade Datasaab-divisionen.

"Nya Datasaab"

Staten (företräd av industriministern, som nu hette Nils G. Åsling) och Saab valde att följa rekommendationerna från Stanford Research och "Nya Datasaab" bildades enligt förslaget. I samband därmed beviljade riksdagen ett särskilt penningstöd till det nya bolaget. Man insåg, att det åtminstone inledningsvis skulle komma att gå med stora underskott. Det nya bolaget inledde sin verksamhet 1978.01.01.

Det "nya" bolaget bytte namn från Stansaab till Datasaab. Initiativet till namnbytet kom från Stansaab. Bolaget fick plötsligt ett dussin dotterbolag i lika många länder, alla med namnet Datasaab. Det skulle ha kostat åtskilligt med pengar att ändra namn på alla dem. Det blev billigare att byta namn på moderbolaget.

En ny styrelse tillsattes med Hans Werthén som ordförande. Arne Lundquist och Hans-Eric Ovin (också tidigare IBM) ingick som statens representanter. Saab representerades av Werthén och Alv Elshult, ekonomidirektör på Saab-Scania.

Den inledande verksamheten blev rätt turbulent. Köpeavtalet för Datasaab-divisionen mellan Staten och

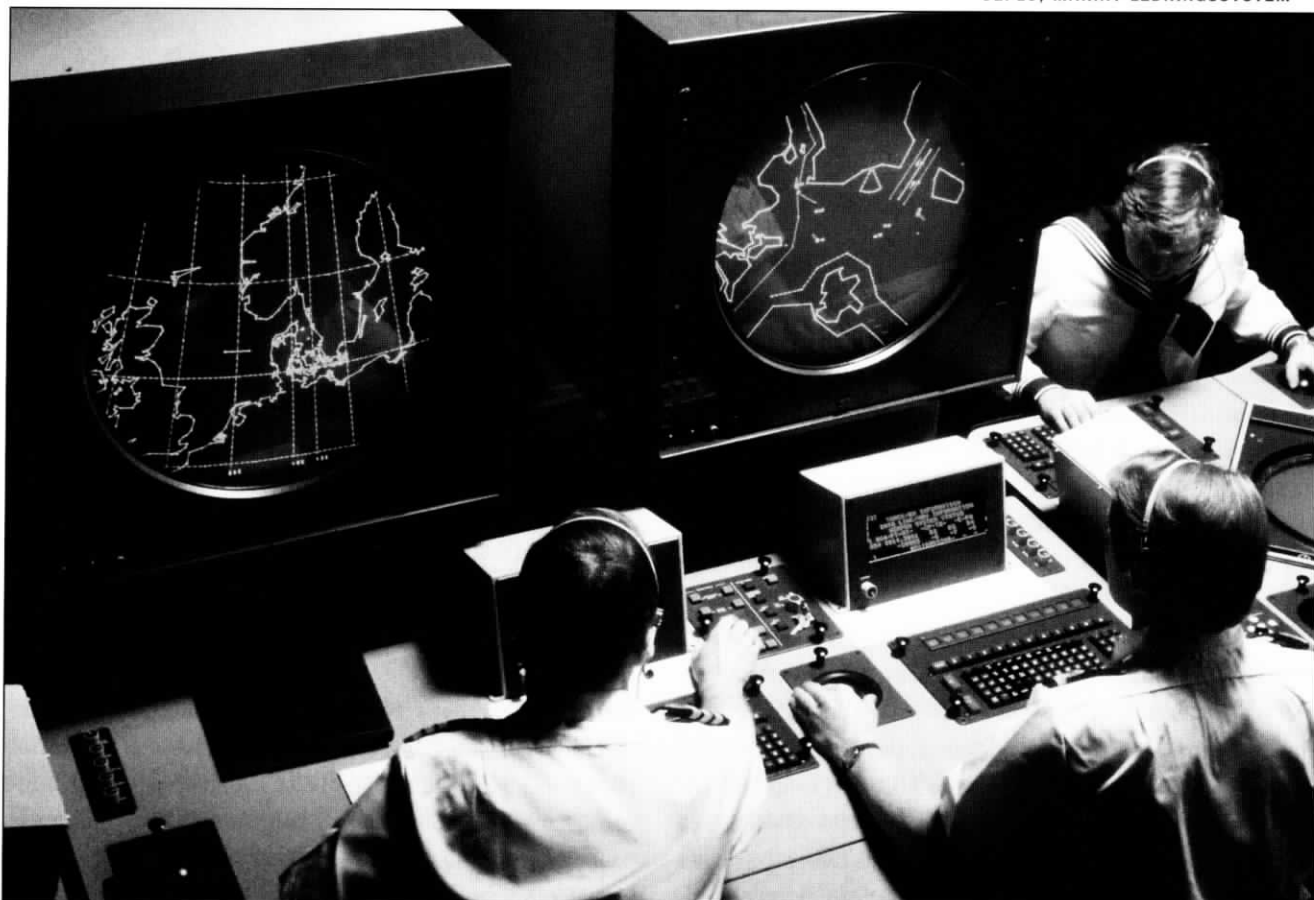
Saab innebar att verksamheten skulle fortsätta ungefär som tidigare med två i princip likvärdiga verksamhetscentra, ett i Stockholm och ett i Linköping. Det ansågs inte rationellt, varför Stanford Research fick fortsätta sitt utredningsarbete. Efter ett halvår eller så ledde deras utredningsarbete till beslut om ett integrerat företag med huvudkontor i Stockholm.

Verksamheten var emellertid inledningsvis inte förlagd enbart till Stockholm och Linköping utan dessutom till Malmö. Det betydde bl.a. att alla fackförhandlingar måste genomföras med 11 olika fackklubbar. Det hade väl gått bra, om fackklubbarna sinsemellan haft samma uppfattning. Det hade de inte. Framför allt Stockholm och Linköping hade oftast olika uppfattning i alla frågor, vilket gjorde förhandlingsarbetet rätt mödosamt och tidskrävande.

En löntagarkonsult tillsattes och då blev det lite bättre, eftersom denne vanligtvis gick på samma linje som klubbarna i Stockholm. Ännu lättare blev det sedan verksamheten i Malmö avvecklats, vilket skedde dels genom vissa personalreduktioner (efter central förhandling), dels genom att återstoden såldes till Electrolux. Därefter blev det "bara" åtta klubbar att förhandla med!

Werthén inledde sin verksamhet som styrelseordfö-

CEPLO, MARINT LEDNINGSSYSTEM





DS 8500, ETT AUTONOMT DISPLAYSYSTEM

rande genom att försöka sälja Datasaab. Först uppvaktades Philips i Holland, därefter Nokia i Finland och ICL i England. Philips hade ju stora ekonomiska problem med sin egen dataverksamhet. Nokia och ICL ansåg sig inte behöva tillskott. Därför ledde försäljningsansträngningarna ingenstans.

Företagsledningen återuppväckte den gamla tanken om ett samarbete med Ericsson, men inte heller nu förelåg något intresse därifrån.

Bolagets verksamhet var nu väsentligt breddad. I Stockholm fanns framför allt terminalverksamheten (Alfaskop) och ledningssystemen (civila och militära), som benämndes Interactive Data Systems, IDS. Patientdatasystem förde en rätt tynande tillvaro, men ett par PDS-installationer hade gjorts, en vid Östra Sjukhuset i Göteborg och en i Manchester i England. Dessutom hade ett mycket avancerat system för medicinsk databehand-

ling sålts till Sovjet att där användas för undersökningar av kosmonauters reaktion på simulerade rymdförhållanden.

Linköpingsverksamheten bestod huvudsakligen av två delar: mindre kontorsdatasystem, en verksamhet som ursprungligen förvärvats från Facit, och bankterminaler. "Stordatorsystem" ingick inte i överlåtelsen till Stansaab. För dem hade Saab bildat ett särskilt bolag tillsammans med Univac, Saab-Univac.

Inom bankterminalsidan låg man långt framme och var tekniskt sett världsledande (tillsammans med konkurrenten Philips i Järfälla – det är ju ganska anmärkningsvärt att två svenska företag ledde bankterminalutvecklingen). Datasaab hade sålt bankterminaler i ett flertal länder inklusive USA, där bl.a. Citibank var en av kunderna. En viktig komponent i bankterminalsystemen var sedelautomater, utvecklade av Inter Innovation.

Dotterbolagen blev nu en viktig kanal för export av

Alfaskop-terminaler och den verksamheten fortsatte att expandera i snabb takt. Lönsamheten där var präktig, vilket man inte kan säga om verksamheten i övrigt. Det förs- ta året av "Nya Datasaab's" verksamhet redovisades en förlust på 252 miljoner kronor på en omsättning av dryga 800 miljoner. Det var näst sämst i Sverige det året.

Dålig lönsamhet i initialskedet hade visserligen förut- setts, men att det skulle bli så dåligt hade ingen trott. Det var naturligtvis en av anledningarna till att bolaget var svårsålt och att Ericssons intresse för ett samarbete var svalt.

Situationen inom företaget var uppenbarligen rätt komplex, och man ansåg att behov fortfarande förelåg för en översyn av utomstående specialister. Stanford Research avpolleterades emellertid och McKinsey kalla- des in. Werthén hade med gott resultat använt dem inom Facit och hyste därför stort förtroende för dem.

McKinsey gjorde ett bra arbete och kom med många goda förslag, bl.a. inom Alfaskop, där deras förslag ledde till fortsatta framgångar och ännu bättre lönsamhet.

Försök gjordes att ytterligare bredda verksamheten. Ett servicebyråbolag, Närdata, startades med verksamhet på flera platser i Sverige. Den verksamheten baserades på datorer från Hewlett-Packard, HP, som på den tiden begränsade sin verksamhet till "tekniskt vetenskapliga tillämpningar", inte "administrativa tillämpningar". Närdata utgjorde ur den synpunkten en ovanlig använd- ning för HPs datorer, som intresserade HP så mycket att man var villig låta Datasaab sälja dessa datorer under namnet Datasaab i Europa för just "administrativa till- lämpningar".

Därav blev dock intet. I Linköping hade man nästan färdigutvecklat en ny generation kontorsdatorer, D16, som efterträdare till den ursprungligen från Facit förvä- vade D15. Beslut togs att lansera D16 och därmed fanns inget utrymme för en konkurrerande HP-dator.

Ett annat försök gjordes med SevenS, som kan sägas ha varit en av de första existerande persondatorerna. Den var utvecklad av företaget DIAB och den skulle säljas av Göran Waernér AB. SevenS hade redan sålts i några hundra exemplar till Kommundata, men ej levererats. Produkten förvärvades av Datasaab, som skulle fullfölja leveranserna till Kommundata.

SevenS sågs internt även den som en konkurrent till kontorsdatorerna och efter en tid framstod det som omöj- ligt att fortsätta verksamheten. Projektet lades ned. DIAB sålde (kontraktsstridigt) i princip samma konstruktion till Luxor, där den under några år fick stora framgångar under namnet ABC 80.

Resultatförbättringar åstadkoms i Nya Datasaab efter

det första årets storförlust med flera tiotals miljoner per år. Det var ju trots allt rätt bra, och det medförde, att Ericsson under 1980 blev intresserade av att förvärva bola- get, vilket också skedde vid årsskiftet 1980/81. I samband med att Staten och Saab-Scania då sålde sina aktieinne- hav, gick Televerket in som minoritetsägare vid sidan av Ericsson.

Bidragande till Ericssons vaknande intresse torde ha varit att det låg i tiden för telefonbolag att intressera sig för datavärlden och vice versa, d.v.s. för databolagen att intressera sig för telekommunikation. IBM hade t.ex. utvecklat en datastyrd kontorstelefonväxel och det kana- densiska bolaget Northern Telecom hade förvärvat ett par dataföretag i USA.

Tercas

Stansaab gick vinnande ur den hårda konkurrensen om "århundradets beställning av flygtrafikledningssystem" från Sovjet. All världens ATC-tillverkare ville ha beställ- ningen. I slutomgången bestod konkurrensen av Sperry- Rand i USA (Univac) och Thomson CSF i Frankrike.

En bidragande anledning till att beställningen gick till Sverige var, att man från den svenska regeringens sida aktivt bidrog till att främja försäljningsansträngningarna. Samtliga svenska statsråd, som besökte Sovjet under den tidsperiod då upphandlingen pågick, hade Tercas- beställningen på agendan.

Vid kontraktets fullgörande fick Stansaab problem med exportlicensen från USA. En sådan licens var nöd- vändig, eftersom Stansaab använde elektroniska kompo- nenter av amerikanskt ursprung i sina konstruktioner. Så småningom fick man en licens, men senare dömdes bola- get och några befattningshavare där för avvikelser från de bestämmelser, som licensen innehöll.

Avvikelserna gällde uteslutande svensk teknik, som ansågs vara otillåtet bra, inte de amerikanska kompen- terna i sig. De nämndes överhuvudtaget inte i vare sig licens eller anklagelserna om avvikelser från licensbe- stämmelserna.

Det fanns en speciell anledning till att licensproble- met fick den dimension det fick. Innan kontraktet för Tercas blev klart (upphandlingen tog ca tre år), fördes dis- kussioner mellan Univac och Stansaab om ett samarbete dem emellan inom ATC-området. Samarbetet skulle gälla hela världen utom Japan (där Univac redan hade ett annat samarbetsavtal) och Univacs hemmamarknad i USA.

Diskussionerna var långt gångna, kontraktförslag



MOSKVA ACC

förelåg. Då meddelade man plötsligt från Univacs sida, att man också måste exkludera Sovjet från samarbetsavtalet, eftersom det redan var klart att den sovjetiska beställningen skulle gå till Univac.

Därmed föll samarbetsdiskussionerna. Och när sedan Stansaab, inte Univac, fick beställningen, innebar det givetvis en kraftig "loss of face" – inte bara för Univac utan också för de amerikanska myndigheter, som aktivt stött Univac i upphandlingen. Man uttalade sig i press, att nu skulle man göra allt för att förorsaka svårigheter för Stansaab i licensärendet. Dessa uttalanden föranledde chefen för licensmyndigheten att direkt till den svenske USA-ambassadören framföra sina ursäkter och sin försäkran, att så inte skulle bli fallet.

Men svårigheter blev det ändå. Licensdiskussionerna blev långvariga. Representanter för industridepartementet i Sverige deltog i diskussionerna, som så småningom resulterade i en licens med vissa förbehåll, som man alltså senare ansåg att Stansaab brutit mot. Kontakterna med de amerikanska myndigheterna sköttes delvis via UD.

I sammanhanget kan det också vara intressant att

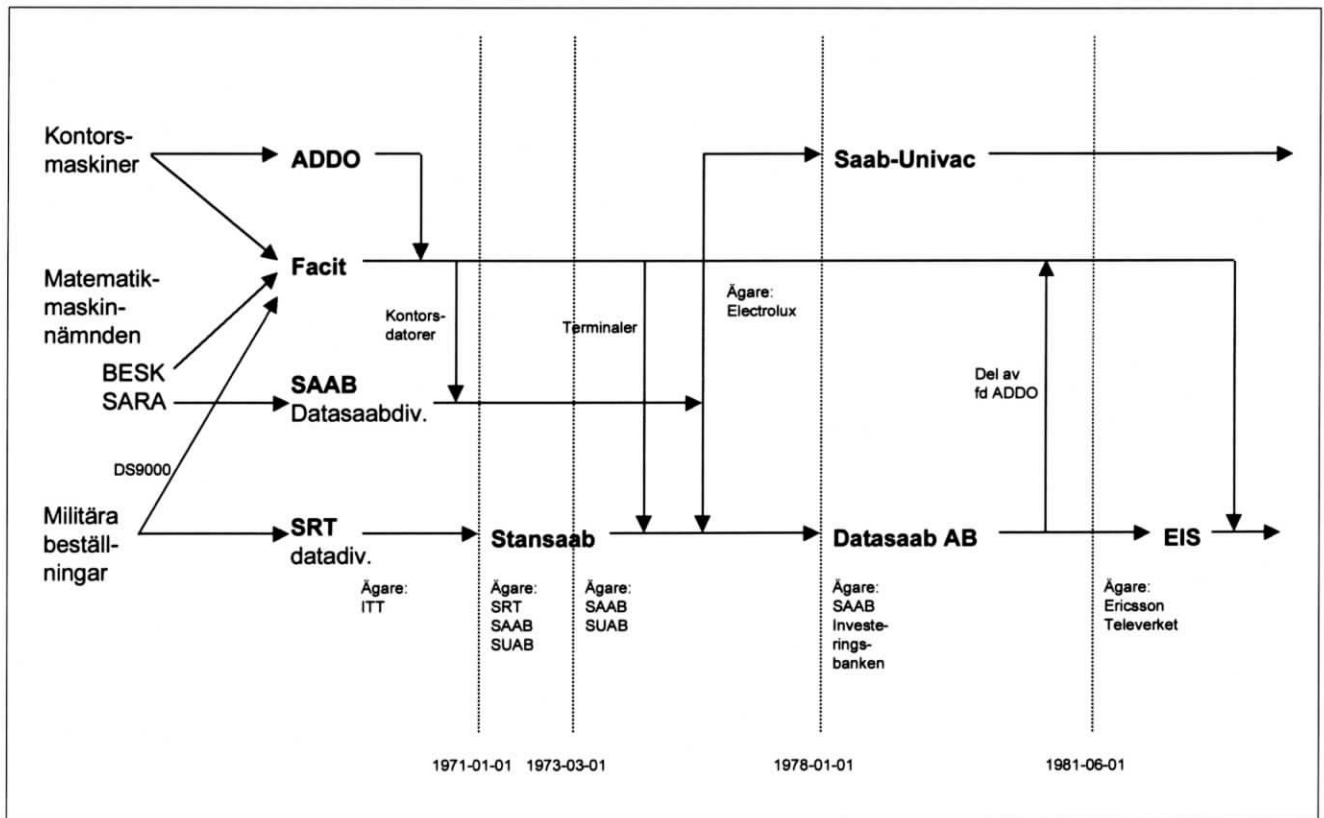
nämna att Selenia, som levererade de nya radarstationerna i Tercas-projektet, med strategiskt mycket känslig elektronik, aldrig drabbades av några licensproblem.

Det har senare sagts från amerikanska uppgiftslämnare, att hanteringen av Stansaabs Tercas-licens var ett beställningsarbete från dem som i USA "lost faces" och utan lobbying från deras sida skulle det aldrig ha blivit ett problem.

Strukturomvandling

Sammanläggningen av Datasaab-divisionen och Stansaab, etablerandet av "Nya Datasaab", innebar givetvis en strukturförändring inom svensk dataindustri. Den var varken den första eller den sista.

Grovt uttryckt, kan man säga, att den svenska dataindustrin hade tre rötter: de kontorsmaskintillverkande företagen Addo och Facit, Matematikmaskinnämnden och militära beställningar, se figur.



HUR FÖRETAG OCH PRODUKTER DELADES OCH FUSIONERADES UNDER 70- OCH 80-TALET

Matematikmaskinnämnden konstruerade, byggde och drev på servicebyråbas den första svenska egentliga datorn, BESK. Den kopierades på Saab, där den kallades SARA (och i Lund, det blev DASK). Facit anställde den personal på Matematikmaskinnämnden, som låg bakom BESK, med Eric Stemme, sedermera professor på Chalmers, i spetsen. De byggde några kopior av BESK (Facit EDB och senare även Facit EDB III) och etablerade sig i databranschen, såväl i Sverige som annorstädes. Under 1960-talet byggdes i Matematikmaskinnämndens fortsättning även en transistoriserad kopia av BESK, TRASK, som ställdes upp vid Vetenskapsakademien i Frescati i Stockholm.

På 1950-talet började man fundera på att modernisera det svenska luftförvarssystemet. Det blev så småningom det landsomfattande system, som kallas Stril 60. De första datorerna för Stril köptes från Marconi i England, men i slutet av 50-talet studerade man inom Försvarets Forskningsanstalt, FOA, hur datorer och databehandling borde vara beskaffade i sådana system. Det ledde fram till rekommendationer för upphandling av stridsledningsdatorer för Stril (rgc). Upphandlingen av rgc gick ju till SRT, men Facit fick som underleverantör en order på ett antal datorer, DS9000, som konstruerats för ändamålet, baserade på FOAs specifikationer. De två DS9000-prototyperna hade genomgått omfattande tester av FOA i en installation

på F2 i Hägernäs. Detta var den enda order Facit fick som leverantör till Stril bortsett från remsutrustning.

Personal från SRT hade varit inblandad i verksamheten inom FOA. Beställningarna från försvaret fick stor betydelse för utvecklingen av datorkunnandet inom SRT.

Självfallet gällde detsamma inom Saab, där man 1962 hade prototyper färdiga av sin maskin D21, den maskintyp som skulle utgöra basen för företagets satsning inom den civila sektorn. En datorfamilj togs fram med D23 som den kraftfullaste. För Saabs flygverksamhet hade man konstruerat en speciell flygburen dator, och man hade en omfattande intern dataverksamhet för utprovningssamheten av flygplan. Den samlade datakunskapen inom Saab ansågs snart mycket intressant för en bredare satsning, vilket i sin tur ledde till etablerandet av Datasaab-divisionen.

Addo och Facit gick ihop till ett företag, Facit-Addo, men drabbades så småningom av betydande svårigheter i samband med övergång från elektromekaniska räknemaskiner (t.ex. "facitsnurrar") till elektroniska, transistoriserade varianter. Därför avyttrade man kontorsdatorverksamheten (D15 och en del faktureringsmaskiner) till Saab.

Facit-Addo hade utvecklat en konkurrent till Alfaskop-terminalerna, som man sålt bl.a. i Tyskland. Stansaab lyckades 1972 förvärva den verksamheten från Facit strax innan Electrolux tog över bolaget.

Efter bildandet av "Nya Datasaab" lades delar av verksamheten i Malmö ner, d.v.s. delar av f.d. Addo. Återstoden såldes till Electrolux.

Det var inte hela verksamheten inom Datasaab-divisionen, som togs över av Stansaab. "Stordatorerna" etablerades i ett annat företag, Saab-Univac, samägt med Univac, d.v.s. Sperry-Rand.

Datasaab under Ericsson

Datasaab fortsatte att existera i sin gamla form och under sitt gamla namn under första halvåret 1981 efter det att Ericsson (och Televerket) tagit över. Därefter bildades Ericsson Information Systems, EIS.

Namnet Datasaab kom emellertid att finnas kvar för ett annat Ericsson-bolag, som etablerades för att fortsätta aktiviteter relaterade till den sovjetiska beställningen, Tercas. Det blev en mycket lönsam verksamhet.

Telefonbolaget Ericsson gjorde alltså entré i datavärlden i och med förvärvet av Datasaab. Stora kulturella skillnader förelåg mellan de två branscherna betingade av helt olika karaktär på marknaderna.

Databranschen var utomordentligt kundtillvänd, med ett brett spektrum av kunder med helt olika karakteristik, helt olika operativa problem, som skulle åtgärdas med hjälp av datateknik.

På telefonsidan, teletransmissionssidan, var det operativa problemet väldefinierat och styrt mer av leverantörerna (och i stor omfattning reglerat av standard) än av kunderna. Dessutom fanns traditionellt i stort sett blott en kund per land, landets PTT, i Sverige Televerket. (Enkundssituationen höll visserligen på att luckras upp utanför Sverige, eftersom enskilda företag handlade kontorsväxlar och telefoner direkt av leverantörerna, men det gällde fortfarande en isolerad, väldefinierad, begränsad operativ frågeställning.)

Det fanns andra exempel på teletransmissionsbolag, som givit sig in i databranschen. Northern Telecom hade gjort det genom förvärv av ett par dataföretag i USA. Det höll på att ta en ände med förskräckelse. Den främsta orsaken var just de kulturella skillnaderna, som höll på att dra hela Northern Telecom i fördärvet.

Det skeendet utgjorde ju en spektakulär tilldragelse, som attraherade stort intresse i den internationella pressen. Åtskilliga artiklar i åtskilliga tidningar och tidskrifter analyserade tilldragelsen och dess orsaker. Det gjorde också McKinsey, och de erbjöd nu Ericsson sina tjänster.

De erbjöd att ställa sina analysresultat till Ericssons förfogande.

Ericsson avböjde, eftersom man ansåg sig icke behöva någon assistans. Då inträffade något, som troligen är mycket sällsynt i konsultbranschen. McKinsey sammanställde ändå en rapport på ett trettiotal sidor "Managing L M Ericsson/Datasaab Merger", april 1981, som man tillställde Ericsson gratis och franco. Rapporten är baserad på studien av Northern Telecom och varnar för de misstag, som gjordes av dem.

Med tanke på vad som sedan utspelades inom Ericsson Information Systems, förefaller det inte som om ledningen för Ericsson tog särskilt stort intryck av McKinsey's rapport.

Televerkets inträde som delägare i Datasaab medförde inte heller några briljanta bidrag till bolagets verksamhet. Inom Televerket ansåg man, att Datasaaabs försäljningsverksamhet i Sverige nu kunde läggas ned och tas över av Televerket. Åtskilliga intensiva diskussioner fördes, diskussioner i affekt, kan man säga, för att försöka övertyga Televerket om att bakgrunden för Televerkets personal kanske inte var den bästa för att konkurrera med exempelvis försäljarna från IBM. Insikten om databranschens villkor var minst sagt bristfällig inom den del av Televerket med vilken diskussionerna fördes.

Datasaab inför EIS

Datasaab uppgick i det nybildade Ericsson Information Systems, EIS, vid halvårsskiftet 1981. Undantag var Interactive Data Systems (IDS), som fördes över till Svenska Radiobolaget. Till EIS fördes också Ericssons "publika" verksamhet, d.v.s. telefoner, kontorsväxlar och dylikt.

Datasaaabs position var relativt stark inom flera av de områden, som gick in i EIS, i första hand på terminalsidan – bankterminaler och Alfaskop. Tekniskt sett låg man där i främsta linjen, man var t.o.m. ledande i vissa avseenden. En internationell försäljningsorganisation fanns, exportvolymen var stor. Många prestigekunder fanns. Anseendet var i stort sett bra. Åtminstone för Alfaskop var lönsamheten mycket god.

Även inom divisionen för ledningssystem, Interactive Data Systems, kunde man tekniskt och systemmässigt mycket väl hävda sig på världsmarknaden. Med referenssystem som ATCAS och TERCAS, som vid denna tid var i preliminär operativ drift, kunde divisionen visa att man

behärskade i det närmaste hela sortimentet av systemkomponenter och programvara för civila flygledningssystem, allt ifrån radarextraktorer, mycket kraftfulla presentationssystem (DS8500, DS86) till programvara för radar-data- och färdplanbehandling. Vid denna tid var också Datasab känd som en av de största leverantörerna av utbildningssimulatorer, med system som TAST, SATS, RASIF och den simulator som ingick i TERCAS-ordern som referens. En springande punkt var dock de datorer som skulle ingå i systemen. Det ansågs nu i det närmaste otänkbart att fortsätta den egna datorlinjen Censor 932. Företagsledningen hade tillsatt en utredning, som nu pekade på fördelarna och nackdelarna med att välja en extern leverantör. Frågeställningen visade sig vara svårare

än väntat. Två av de starkaste kandidaterna som tänkbar datorleverantör var Norsk Data och Digital Equipment (DEC). I ett sent skede diskuterades också en "Ericsson"-lösning. Men det fattades inget beslut.

Utvecklingsläget inom de militära systemen var likartat gott, för både system för luftförsvaret och marin.

Utgångsläget var således inte helt omöjligt, det fanns något att bygga på.

Men vad blev det? Det mesta synes ha runnit ut i sanden. Se där ett intressant område att studera! Hur kunde det bli så?

ATCAS I, LEDNINGSCENTRAL, ARLANDA

