

Alfaskop – en success story



LARS FOSSUM
INTERVJUAS AV
BO LINDESTAM

LARS FOSSUM

Lars Fossum, egen företagare med lednings- och konsultinriktning tar emot i Lidingöhemmet. Utsikten över Fjäderholmarna och Lilla Värtan är fantastisk och nästan gnistrar i luften i den kalla vinterdagen.

Lasse började en gång på FT10 provrum, det måste väl ha varit 1963, som praktikant och fick jobba tillsammans med Janne Boman.

– Och sen blev jag anställd och blev direkt utlånad till PPI-lab. Jag fick en bra start genom att jag fick arbeta tillsammans med Lennart Wångberg med höjdmätarfunktionerna i Dansemik. Lennart var mycket kunnig och han hade alltid någon listig lösning på problemen.

EN NY PRODUKT – ALFASKOP

– Men snart kom Calle Vedin, som var min förste chef och gav mig jobbet att vara med och utveckla en alfanumerisk terminal. I patientdatasystemen visade man tabelldata på grafiska skärmar. Det var dyrt på den tiden. Onödigt dyrt tyckte många och SM Eriksson hade en idé att man skulle kunna utnyttja en vanlig TV-mottagare. Det var en mycket enkel beskrivning av hur produkten Alfaskop kom till, den produkt som delvis med slumpens hjälp skulle komma att bli en mycket framgångsrik produkt.

Jag har förstått att fram till 1994, när leveranserna av Alfaskop-terminaler upphörde, så levererades sammanlagt något fler än 900.000 enheter.

Utan ett mycket hårt arbete och lyckan att ha många av Sveriges duktigaste tekniker hade det inte blivit så lyckat. Men på vägen finns också händelser som egentligen bara kan tillskrivas slumpen.

Vi hade då IBMs produkt 2260 framför ögonen och vi gjorde den första Alfaskop-familjen 3100, med det billigaste lagringsmediet, fördröjningsminnet och den billigaste bildskärmen, TV-skärmar från Luxor i Motala.

Vet du förresten varför det blev den gula texten på den skärmen? När vi skulle börja och köra den första serien var leveranstiderna på de skärmar vi tänkt oss, med grön text, usch!, så långa att vi inte hade tid att vänta. Och då fick vi tag i rör med samma fosfor som radarskärmar, L4, och så blev det gul text. Sen visade det sig ju att detta

var ett verkligt lyckokast, och vi sålde skärmarna just på den ergonomiska gula färgen.

Det var ett tappert litet gäng som jobbade med utvecklingen; Dag Andersson, P-O Ståhl, Sam (Roland Samuelsson) och så fick vi hjälp av Björn Sölving att simulera datatrafik.

Ingvar Darbäck, vår marknadsdirektör, tog initiativet till ett säljteam som fick sitta på Saldovägen i Barkarby. Där hittade man Göran Rynger, Janne Junggren, Hans Jansson, Jörgen Sjöström, Göran Wallén och några till. Marknaden fanns där och det blev en klar marknadsframgång, självklart mycket tack vare det hårda jobb som grabbarna lade ner. Vi prövade också tidigt att sälja i Danmark, och det gick också bra.

Det blev snabbt en rad ganska tunga kunder som Dagens Nyheter, Polisen, Folksam, Televerket, Bilregistret, och vi tog marknadsandelar från IBM. Men Alfaskop 3100 var en ganska enkel produkt och marknaden började ställa krav. Och kanske var en av våra styrkor att vi var lyhörda för kundernas krav. SAS ville att vi skulle ha lösa tangentbord och det löste vi genom att "såga" lös tangentbordet.

NYA KRAV, NY GENERATION

– Nästa generation Alfaskop har kanske en för många okänd förhistoria. IBM hade satt scenen genom att lansera sitt nya terminalsystem 3270. Vi förstod snabbt att vi måste försöka hänga med. Planerna på en ny generation Alfaskop började ta form. Samtidigt hade polisen köpt nya terminaler från Facit i stället för att välja Alfaskop. Vi hette nu Stansaab, året var 1972 och vi lyckades köpa Facits terminalverksamhet. Och så fick vi ordern till Polisen på köpet. Men Facits terminalprodukt visade sig omöjlig att producera på ett effektivt sätt för oss. Det blev ett enkelt sätt att bli av med en konkurrent. Då gjorde våra skickliga tekniker, Stefan Blixt och Lasse Axelsson, snabbt en kraftfull lösning som sedan blev grunden för Alfaskop 3500. De första demonstrationerna var med ny elektronik och gammalt skal, men när vi sedan gjort vår egen utveckling färdig och Roland Lindhé blev klar med det nya Alfaskop 3500-skalet hade vi fått ett mycket kraftfullt terminalsystem som visade sig kunna hävda sig mot IBM-kompatibla 3270-terminaler på ett alldeles utmärkt sätt. Vi är nu framme vid år 1973. Kunderna blev snabbt tända på 3500.

Och nu började Alfaskops segertåg över den svenska och nordiska företagsvärlden. Kunderna stod på kö och nu var problemen mer att hålla programvaran levande och att orka producera tillräckligt stora volymer. Kanske måste vi

erkänna att vi hade kvalitetsproblem men vi satte in specialresurser för detta. Utan Janne Bomans och Yngve Näsvalles systematiska arbete hade inte produkten fått denna framgång.

Marknadssidan skötte sig i stort sett själv utan direkta kontakter med produkten och Lasse blev i sin roll av produktchef länken mellan dem. Och sakta började marknadsaktiviteterna breddas, så småningom under Datasaab-tiden genom våra "egna" bolag bland annat i Tyskland och Holland. Anders Boman och Hans Jansson var de som styrde marknadstrupperna.

KRAVEN STÄLLS HÖGRE

– Men IBM rörde sig hela tiden och började lansera mer avancerade programvarusystem (SNA) och 3500 skulle väl egentligen inte räcka till för framtiden. Och internprojektet Xerxes drogs igång, som skulle resultera i Alfaskop System 41. Projektet påbörjades 1976, i en tid då det var kommittéarbetarnas paradiset. Det var många deltagare men alltför få verkliga visionärer. Och tyvärr tröttnade några av våra mest tongivande systemarbetare på vårt sätt att jobba. Alfaskop S41 var en stor utmaning och det tog något år längre än beräknat att få konceptet på fötter.

Samtidigt gjorde vi goda affärer med vårt gamla 3500-system. På den tiden var hyresaffärer mycket vanliga och faran fanns ju alltid att kunden skulle lämna igen utrustningen när hyresperioden gått ut. Då kom vi på, som det skulle visa sig, den genialiska idén att ta tillbaka de gamla uthyrda blå/vita 3500, rekonditionera dem till System 37, nu med den brun/röda färgen och sen hyra ut dem för ännu en period. Det var nog räddningen för oss, medan vi gick och väntade på att S41 skulle bli färdigt. Och kundernas reaktion var mycket positiv. Vi lyckades verkligen hålla kvar Alfaskops goda rykte.

Ericsson kom och Alfaskop var en stark produkt som kunde leva sitt eget liv. Ericsson hade ju idén att telefon- och dataprodukterna skulle mötas i det nya affärsområdet Ericsson Information Systems. Ledningens vision var att teletex-produkten Eritex 1000 skulle vara den slutliga arbetsplatsstationen och att man bara skulle invänta Alfaskops begynnande nedgång innan man växlade över. Men det rakt motsatta hände. Alfaskops marknad bara växte och alla krafter kom att sättas in på att låta många av Ericssons bolag främst i Europa få särskilda försäljningsenheter för Alfaskop. I maj 1982 levererade vi Alfaskop nr 75.000 och i november 1983 nr 100.000.

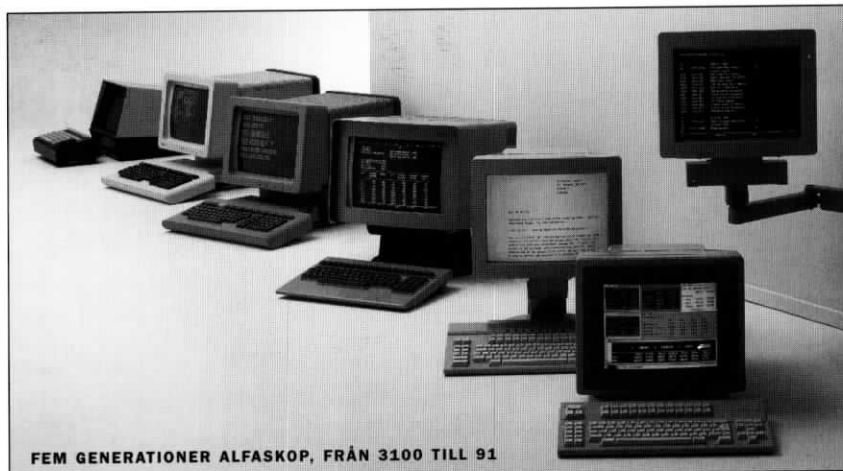
Kanske var det lyckligt att det blev så här. Men det skulle faktiskt ha varit möjligt att öppna den internationella Alfaskop-marknaden redan under tiden strax före vi blev Datasaab. Det Saab-ägda Datasaab hade dotterbolag på flera ställen i Europa men de var av ledningen förbjudna att befatta sig med Alfaskop, trots att de hade fått klara signaler att marknaden fanns där.

ALFASKOP, ERICSSONS CASH-COW

– Davids kamp mot Goliat blev att David, d.v.s. Alfaskop segrade. Eritex-produkterna avvecklades vid mitten av 80-talet. Och Alfaskop tjänade in mycket pengar. Det var ett enormt hårt arbete från konstruktion, produktion till marknaden. Pengarna vräkte in, produkten var tillförlitlig och även på serviceavtal tjänade vi bra. Och IBM var nog ganska störda. Och flera av våra säljkonferenser har gått till historien, nästan alla i Alperna.

Vi upptäckte tidigt att det fanns något som hette persondatorer och vi beslöt att Ericsson också skulle ha en persondator på programmet. Jag är egentligen mycket imponerad av att vi faktiskt lyckades ta fram en fullgod persondator på en så kort tid. Vi satte upp principen att inget utvecklingsprojekt fick ta mer än ett år. Och i vårt fall gick det 16 månader från principiellt ledningsbeslut till första pressvisning av en marknads-mässigt färdig produkt. På den tiden var det fantastiskt. Nu för tiden har alla insett att detta, kanske med ännu kortare tider, är den enda vägen till överlevnad.

Det pratades mycket i pressen om felsatsningar och visst, allt blev inte helt lyckat. Ett problem var att alla tillverkare vaknade ungefär samtidigt och att det blev oändligt långa leve-





LARS FOSSUM OCH CLAES NORDWALL LÄMNAR ÖVER ALFASKOP 100.000

ranstider för kritiska komponenter, om man inte beställde tillräckligt stora volymer. Det gjorde många, Ericsson också, och snabbt blev det en mördande konkurrens. Vår Amerika-satsning blev ett misslyckande, som tyvärr fick pågå för länge. Det var först Stig Larsson som lyckades få stopp på guldflödet.

Men om vi tittar på Europa lyckades vi, trots all negativ press, mycket bra med Ericsson PC, mycket beroende på en aggressiv systematisk satsning. Men vi hade ingen tidigare erfarenhet av den indirekta kanalen via återförsäljare. Och konkurrensen var som sagt mycket hård.

Vi vet idag att PC-produkter ständigt utvecklas och att marknaden hela tiden säljer bara det senaste. Detta inträffade redan under mitten av 80-talet, först genom att IBM lanserade en AT-modell med en 286-processor. Ericsson-ledningen motsatte sig att PC-divisionen skulle få följa med i denna karusell och det dröjde länge innan Ericssons AT-variant blev sanktionerad. Och på denna marknad är tid pengar, vilket inte gjorde saken enklare.

STIG LARSSON

– Stig Larsson kom in som en frisk fläkt. Det diskuterades mycket hur man skulle tackla företagets problem, som ju inte blev bättre av den negativa press som Ericsson Information Systems fick. Och Stigs idé var att göra en positiv satsning så att alla kreativa medarbetare såg ett

motiv att samlas kring. Och på det sättet tillkom projektet System EIS. Ericsson Information Systems skulle vara systemleverantören, som försåg kunden med genomtänkta helhetslösningar, där de tidigare problemen att hantera enskilda produkter i den större världen skulle raderas ut. Ett samarbete med Ericsson skulle för kunden vara en befrielse och Ericsson skulle ställa upp med ett brett systemkunnande från persondatorer till telefonväxlar, från kontorssystem till ordbehandlare.

System EIS fick det friska blodet att flyta och sakta byggdes ett förtroende för Ericsson som företag upp igen. Alfaskop hade fått en nystart med System A91, som kom 1984, och där var det väl aldrig ett problem. Men nu var det ett mycket slagkraftigt koncept som började bli färdigt under 1987. En av de mest prestigefyllda ordererna som kom nu var från tyska PTT (Post och Telefon) där vi sedan i flera avtal under mer än 5 år levererade ca 40.000 Alfaskop och bortåt 100.000 persondatorer. I botten på ordern låg ett nätverkskoncept.

Och gissa om jag blev överraskad när jag plötsligt fick veta, egentligen utan förvarning, att hela verksamheten var såld till Nokia. Jag förstod att Stig Larsson var nästan lika förvånad. Mitt val blev då att lämna verksamheten, inte utan en viss saknad i hjärtat. För mig blev det nästan 22 lyckosamma år med Alfaskop.