

Man började utan strategi...

Av Göran Carle

-Ärligt talat, säger Martin Graap, produktchef på Luxor, ärligt talat hade vi inte någon klar strategi när vi skulle börja marknadsföra ABC 80.

Och hur skulle de kunna haft det. Produkten var ny. Marknaden var ny och inte ens förhistorien till hur ABC 80 kom till var särskilt enhetlig och genomplanerad. En serie händelser, som sedermera visade sig vara lyckosamma...

Det är inte fyra år sedan. Men det är mer än tre. Scandia Metric fanns. På Luxor fanns erfarenhet av bildskärmstillverkning åt Stansaab och DataSaab. Dessutom fanns Bengt Lönnquist där med sina kunskaper och sitt intresse för integrerad elektronik. Dataindustrier AB med Lars Karlsson fanns i Stockholm i nystartat företag, hungrig på uppgifter. Och Scandia Metric ville ha fram bildskärmar till mikrodatorer...

Man tog kontakt med Lars Karlsson och man hade i mars 1978 ett projekt på gång! Det kallades HD 80. Hemdator 80. Ola Forslund blev projektledare och reste till Amerika. När han kom hem visste han att det inte bara var hemdator det var frågan om. Han hade sett utvecklingen där och visste att det behövdes program och kringutrustning också, för det fanns en jättemarknad utanför hemmen...

Men att säga att ABC 80programmet var komplett vid introduktionen hösten -78, det är att överdriva. Den första svenska mikrodatorn var en "dator för datorintresserade". Och vilka det skulle kunna vara, det visste man inte.

-Vi gick ut med "a humble approach", säger Martin Graap. Med det menas att man talade om att datorn fanns, och sedan satte man sig att vänta. Att det var i radiohandeln bl a hör också till saken. Den hade ju blivit en bransch där sofistikeringsnivån på grejorna undan för undan höjts under de senaste åren, så dit skulle ju folk kunna vända sig, bara man hade en hyfsad kunskapsnivå där. Och det skaffade man genom att samla till utbildningsseminarier.

Det fanns också de redan kunniga säljarna, som t ex Hobby-Data i Malmö. Entusiasterna. Och i början sålde

man till entusiasterna. Som guldsmeden, som inget visste om datorer men genom att terrorisera Ola Forslund med frågor till slut visste tillräckligt för att skaffa sig en att "knappa på". Han och många med honom.

"En dator för utbildning, hem och hobby" hade man sagt. Och redan veckan efter introduktionen stod det datorer på Vasagymnasiet i Arboga. Och utbildning var naturligtvis i början det väsentliga. Datoriseringen som folkrörelse måste ju innehålla och grunda sig på kunskap för att finna en säker väg. Kunskapen hos folk som intresserade sig för mediet som sådant. De som i datorn såg en sparringpartner för tanken. Inom den tekniska utbildningen. För att gå djupare i elektroniken. För att utveckla egna program, som t ex radioamatörerna som översätter morse till skriftspråk och tvärt om.

Kupongannonser i rikspress och datorfackpress. Kupongannonser, för då kan man mäta vad som sker. Kupongerna togs och tas om hand av ett bolag som distribuerar dem till närmaste återförsäljare med en uppmaning till denne att ta kontakt med den som sänt in kupongen. Det har kommit in många kuponger. Ringarna på vattnet har vidgats. ABC 80 står nu i 15 000 exemplar på skolor och kontor, i hem och verkstäder, på laboratorier och i lager...

-Ärligt talat, för att inte ha haft någon strategi, lyckades man över förväntan. Man behöver bara jämföra med konkurrenterna. Det fanns Pet, TRS 80 och Apple. Tillsammans har de sålt mindre än en tredjedel av vad som sålts av ABC 80. Men så har det också gått strategi i marknadsföringen nu. Och programbiblioteket är marknads största. Och återförsäljarna marknads flesta: Och bästa, skulle man kunna säga när man tänker på Helge Månsson hos Hefoma i Helsingborg. Drygt 300 ABC 80 har bara han placerat.

Pionjärstadiet är passerat. ABC 80 är ett verktyg. "Dator teknik", säger Ola Forslund, det är inte konsten att bygga eller kunskapen om insidan av en dator. Dator teknik

är sättet att arbeta med den. Pylarna är i sig ointressanta, det är systemet som är intressant, och systemet är den kompletta problemlösningen."

Problemet är köparens. Det kan vara av administrativ art, det kan vara ekonomiskt/matematiskt, det kan vara mättekniskt, det kan vara...

Oavsett vad det är gäller att återförsäljaren, som numera ingår i Team 100, som är det hundratal kvalificerade återförsäljare som ABC 80 säljs genom, skall kunna diskutera det med kunden. Och kunna koppla in någon av det hundratal konsulter som ingår i det nätverk av konsulter som Luxor byggde upp på snabbaste och effektivaste sätt. Man skrev till alla dem som i adressregistren står som datorkonsulter och frågade om de var intresserade av att hjälpa till. Det var ca 600. Ca 200 var intresserade. "The humble approach" är övergiven. ABC står som marknadsledare och gör inbrytningar på nya marknader. Med en utveckling av programinnehållet. Med en utveckling av kringutrustningen. Med ABC 800!

ABC 800 är "en generell universell dator anpassningsbar till olika sektorer". 1) Utbildningssektorn. 2) Administrativa sektorn på småföretag. 3) Tekniska sektorn, vilket innebär mätning och styrning inom industrin. 4) Hem och hobby. 5) Datakommunikation, varvid ABC 800 är en intelligent terminal till en mycket stor dator.

Men Luxor är fortfarande ett företag i kris. 75 miljoner i förlust förra året. Och inte går det ihop i år heller. Man ligger på 96% av budgeterat 0-resultat. Men alla skall veta att det inte är datorförsäljningens fel. Den genererar pengar både till sig själv och andra avdelningar. Den största busen var stereosidan. Den är bortopererad vad gäller missarna, men det tar tid att komma tillbaka. Vad Luxor behöver är inte en budget. Vad Luxor behöver är pengar!

"Vi kan inte ensamma greppa alla de möjligheter som ABC 800 ger oss", säger Ola Forslund. Vi har inte råd att bygga ut organisationen i den utsträckningen. Därför är vår främsta distributionskanal idag som tidigare våra återförsäljare. De system vi skall sälja är vad

våra återförsäljare kan klara av. Det gör att den intressanta sektorn för oss är småföretagarna. Men de andra marknaderna byggs också ut.

Samarbetspartners är nyckeln. Nätverksorganisation. På utbildningssidan t ex samarbetar vi med Liber Förlag och med Studentlitteratur. Inom själva Luxor är det som hittills järngänget eller hjärngänget som håller i trådarna. 50 personer varav 30 i tillverknings. Ytterligare tio arbetar med direkt datorutveckling. Det gör . 60. Som i år omsätter i snitt 1,5 miljoner per person. Av högmarginalvaran ABC 80 och den kommande ABC 800. Men vilken marknad skall den ta?

Vi vågar räkna med att vi har ca 3/4 av mikrodatormarknaden i landet. ABC 80 kommer att bli attraktiv för allt fler som ännu inte börjat intressera sig för datorer. ABC 800 kommer att bli alltmer intressant för dem som redan känner till mikrodatorer och som vill "byta upp sig".

Med ABC 800 närmar vi oss i vissa avseenden minidatorerna, men kostnadsbilden är naturligtvis en helt annan. Ett komplett ABC 800 system kommer att kosta någonstans kring 35 000 med matris skrivare. De som vill ha skönskrivare får lägga till ytterligare 5 000. Man kan säga att ABC 800 blir ca 10 000 kronor dyrare än ABC 80, men det är kanske bara väl värt för många.

Tänker man sedan på hur marknaden för produkter brukar utveckla sig så räknar vi med att ABC 800 kommer att ta en del av den naturliga marknaden för ABC 80. Mer datorkapacitet är någonting man ofta vill ha. ABC 800 kommer att säljas mer än ABC 80 inom två år