

VÄLKOMMEN TILL

DIAB  DATA

Ett dataföretag med traditioner

Välkommen till Diab Data. Namnet är nytt, det tidigare Dataindustrier DIAB AB kändes både anonymt och långt. Samtidigt markerar det nya namnet en ny marknadsinriktning och en ny fas i vår utveckling. Men låt oss ta det från början:

1970	Lars Karlsson startar Dataindustrier i Skellefteå AB. Ett av hans första patent rör transistoriserade telefonväxlar
1973	Konstruktion av undervisningsdatorer. Grundidén till modulsystemet DataBoard växer fram
1978	Persondatorn ABC 80 utvecklas ur DataBoard-konceptet
1981	Litton Monroe i USA lanserar sin persondator, utvecklad av oss
1982	Facit lanserar sin persondator DTC2, också den utvecklad av oss
1983	UNIX blir standard operativsystem på våra maskiner
1984	Vi introducerar minidatorsystemet DS 90
1985	Statskontoret utser DS 90 till bästa basdator, bland ett 30-tal datorer från världens ledande tillverkare
1986	Teli går in som majoritetsägare
1987	Vi byter namn till Diab Data AB

1988. TELEINVEST MAJORITYTSÄGARE
Här finns en lång tradition, lika gammal som den moderna datatekniken, av att utveckla, konstruera och tillverka datorer och system. Här finns en unik kunskapsbank. Två ovärderliga tillgångar i framtiden.

Stabil ägarbild

Teli i Televerkskoncernen är majoritetsägare. Teli har ett naturligt intresse av data-teknik och kommunikation och ser långsiktigt på sitt engagemang. Vi får dessutom en extra marknadskanal och tillgång till stora produktionsresurser. Självklart ger finansiellt starka ägare trygghet.

Flexibilitet viktig

I databranschen går utvecklingen snabbt. Då är förmåga att snabbt anpassa sig till en ny situation viktig. Genom att inte binda upp resurser i egen tillverkningskapacitet kan vi snabbt anpassa oss till en ny verklighet.

Sverige är vår viktigaste marknad

Våra konkurrenter från USA och andra länder ser Sverige som ett ganska litet land. För oss är Sverige vår viktigaste marknad. Våra samlade resurser finns i Sverige, nära till hands. Det har våra kunder nytta av.

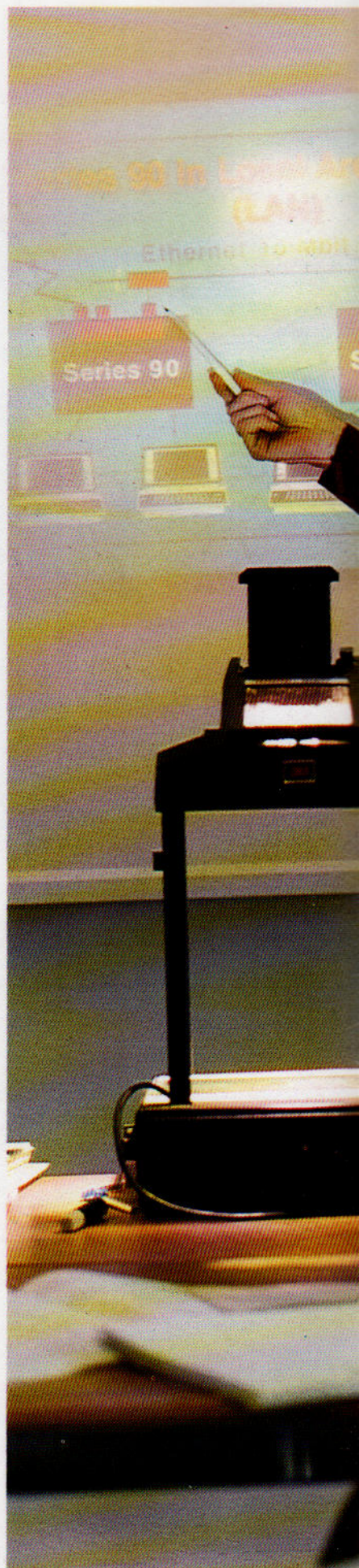


Harrold Lindmark, VD. "Av oss krävs flexibilitet och förmåga att ta snabba beslut. Att vi är ett relativt litet företag är då ett plus. Närheten mellan olika funktioner på företaget ger korta tider mellan information och beslut."

Stark marknadssida

En stark och kunnig marknadsorganisation är ett krav för att kunna expandera på ett lönsamt sätt i databranschen. Förutom vår egen försäljning till slutkunder har vi ett nät av samarbetspartners med lokal anknytning. Teli/Televerket ger oss också kanaler ut mot marknaden för våra kommunikationsprodukter.

Olika typer av OEM-kunder och programvaruhus är en viktig kundgrupp för oss. Även för den här typen av kunder innebär närheten till oss som leverantör stora fördelar.





En tidig och anpassad utbildning gör att kunden kommer snabbare igång och kan känna en säkerhet och trygghet i användningen av våra datorer och system.

Vi har byggt en pyramid på en stabil grund

Öppenhet och helhet. Två honnörsord i produktkonceptet. Öppenheten innebär att andra datorsystem kan samverka med vårt. Helheten innebär att allt finns hos oss, från kundstöd till applikationsprogram. Helheten innebär också att maskin- och programvara samverkar på alla nivåer. (En användare kommer normalt aldrig i kontakt med nivå 2 och 3.)



Vårt produktkoncept.

1. På Användarnivå finns de applikationsprogramvaror som användaren möter i sitt arbete. Det är tex ett ekonomisystem med reskontra, lager och redovisning samt lönesystem. I en produktionsmiljö är det tex den programvara som hämtar in produktionsdata från verkstadens maskiner och kvalitetsresultatet från laboratoriet. Här finns också programvara för kontorsautomation (KA) med ordbehandling, grafik, kalkyl, kalender, registerhantering och elektronisk post. En effektiv informationshantering är ett allt viktigare konkurrensmedel för kundföretaget och våra programvaror ger effektiva lösningar på detta. Här finns också rutiner för att underlätta användarnas hantering av systemet och utvecklingsverktyg av typen 4GL. Det är verktyg för programutveckling som gör att användare utan programmeringskunskaper kan delta i utvecklingsarbetet.

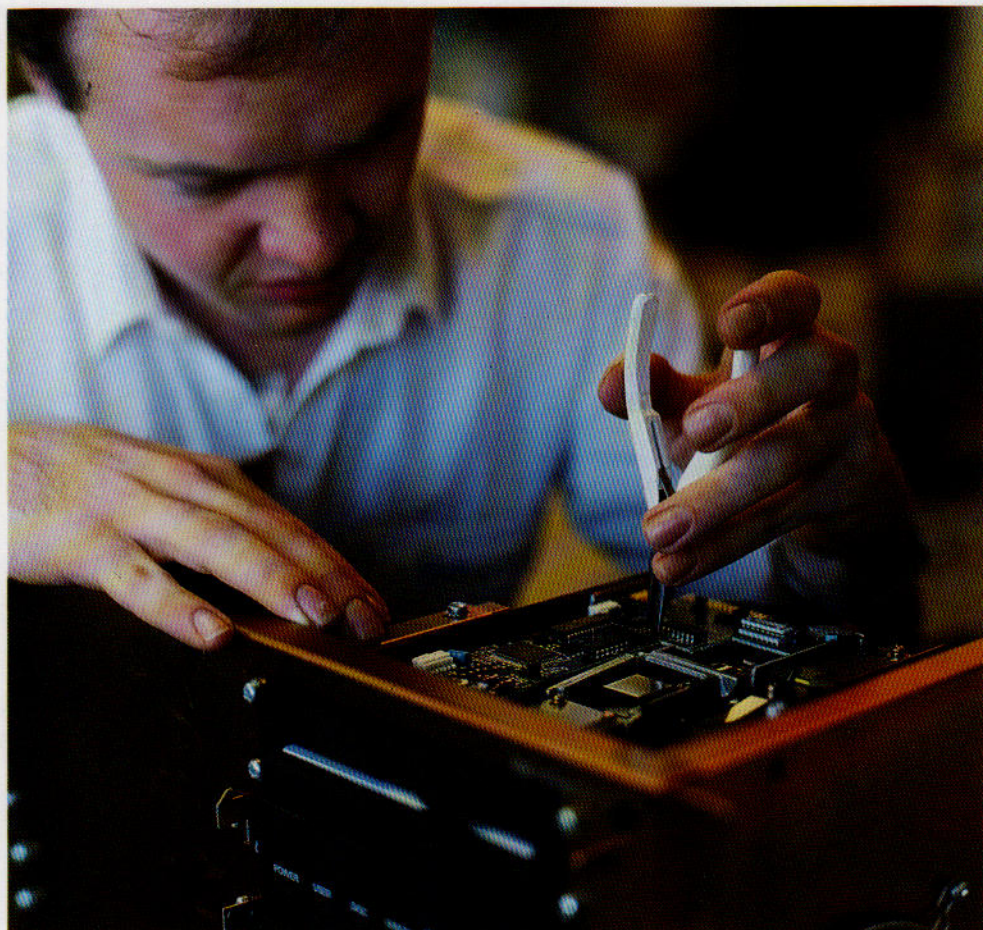
2. På Datanivå finns datalagring och kommunikation. Datalagring med standardiserade databaser (tex relationsdatabasen Mimer) gör det möjligt att lagra information på ett sådant sätt att den kan återanvändas och övertas av andra program och, om så behövs, datorsystem. Kommunikation innebär koppling till både egna och andra tillverkares datorsystem av olika storlek. Vi tror på distribuerad datorkraft där användaren kan växa både inom en dator och genom att koppla till flera datorer. Detta ger en smidig och säker växtmöjlighet.

3. På Datornivå finns systemprogramvara och maskinvara.

Produktpyramiden står på en solid grund av kundstöd, service och utbildning. Den helheten är viktig, man köper både en produkt och en relation till en leverantör.

Kunnandet är ett konkurrensmedel

Varför börjar man på Diab Data? Är det utvecklingsmiljön? En spännande bransch? Varför stannar många så länge? Svaret är enkelt, vi ser människan som vår viktigaste resurs. Det är hennes kunnande, kompetens och intresse som driver oss framåt. Kompetens är A och O på alla nivåer, säljare som utvecklare måste kunna såväl produkterna och tekniken som marknaden.



Våra datorer och system är till största delen utvecklade av oss själva. Därför finns kunskapen lätt tillgänglig, vi behöver tex aldrig söka och invänta svar från en tillverkare på en annan kontinent.

Egen utvecklingstradition

I snart två decennier har vi utvecklat dataprodukter. Här finns en lång utvecklingstradition. Helhetssynen är viktig. Så går tex utveckling och produktplanering hand i hand. Den senare ser till att datorer, programvara och kringutrustning passar ihop, samt att bra dokumentation finns.

Utvecklingsavdelningen är kärnan i företaget

En stor del av företaget utgörs av utvecklingsmänniskor. Det är på tre kunskapsområden vi är starka: maskinvarukonstruktion, systemprogramvara och kommunikation mellan datorer och system.



Genomtänkt kundstöd ger trygghet

Avdelningen för Kundstöd kommer kunden i kontakt med både före och efter ett köp. Före ett köp informerar gruppen kunden om systemens funktion och uppbyggnad. Efter ett köp hjälper man till med driftsstöd och felavhjälpning.

Kundstödsgruppen är uppdelad i funktioner för programvara, maskinvara, utbildning och programvarudistribution. Här finns alltid kunnig personal tillgänglig för att vid behov snabbt kunna hjälpa till.

Utvecklingsavdelningen, som ligger i samma hus, finns nära till hands för att ge råd och information till kundstödsgruppen om så skulle behövas.

Serviceresurser finns förutom i Täby på 10 orter runt om i landet. Vi kan ge olika alternativ på service, från fullservice till depåservice. Kunden kan själv välja den nivå som motsvarar hans driftsituation och krav.

Utbildning ger ett effektivt utnyttjande

För användaren är en grundlig utbildning i samband med installationen många gånger en förutsättning för att systemet

skall accepteras och bli lönsamt. Det är också viktigt att kunna skicka nyanställda på schemalagda kurser så att de rätt kan utnyttja sitt arbetsredskap.

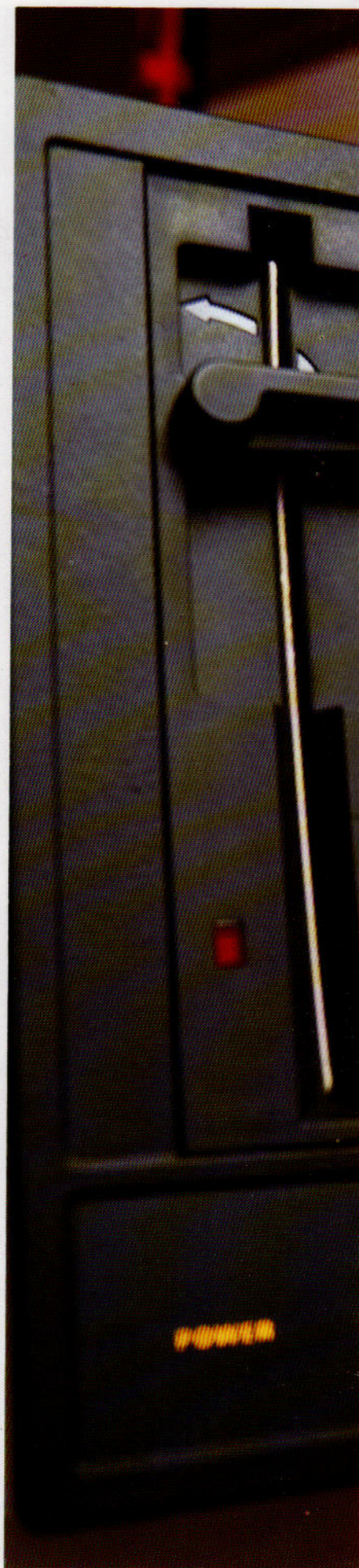
Detta gäller också för OEM-kunder och andra kunder som skall arbeta på en djupare nivå. Rätt utbildning gör att man kommer igång snabbt och på rätt sätt. Vi kan ge både standard och kundanpassade kurser. Att investera i utbildning är att investera i framtida säkerhet.

Produktionskunnandet i huset

Vi lägger ut all produktion, men behåller produktionskunnandet i huset genom att göra inköp och produktionsplanera själva. Det ger stor flexibilitet. Vi påverkas mycket litet av variationer i beläggning, och binder inte upp kapital och andra resurser. Med kunnandet i huset har vi kontroll över produktionen, från utveckling till leverans.



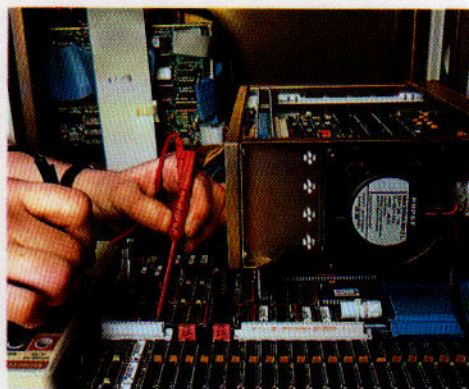
Vår programvarudistribution ser till att kunden har uppdaterad programvara och dokumentation.





Teli en av våra producenter

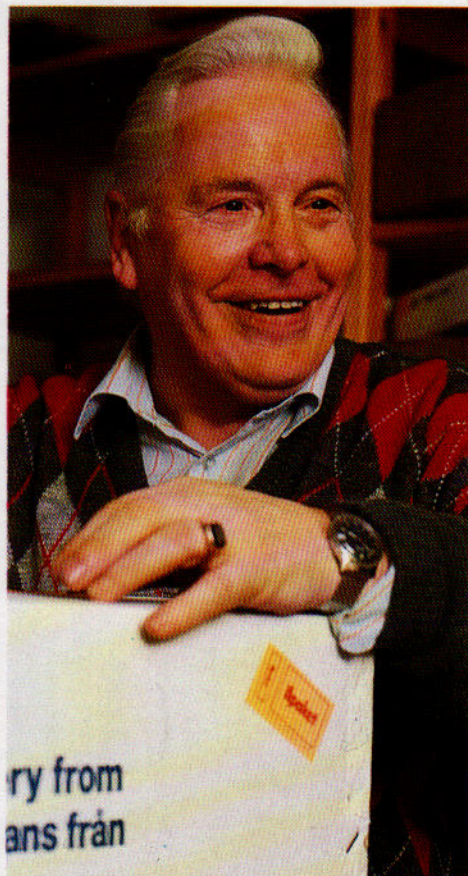
Teli med sina verkstäder i Vänersborg, där bla de datoriserade AXE-växlarna tillverkas, är en av våra tillverkare. Där finns en stor och modern enhet med erfarenhet av datortillverkning.



Jämn och hög kvalitet

Vi har på våra maskiner samma kvalitetskrav som man har på AXE-växlarna. Under tillverkningen testas komponenter och system enligt provningsmetoder som vi utvecklat tillsammans med Teli.

Efter värmetest, som görs på alla maskiner före leverans, vet vi att maskinerna klarar kraven med bred marginal. Vissa komponenter värmetestas dessutom separat innan de byggs in, tex skivminnen.



Att leverera i rätt tid är en viktig del av vårt produkt-koncept.

Alla maskiner får gå en längre tid i hög värme före leverans. Då stressas elektroniken och eventuella fel upptäcks. Detta tillsammans med kvalitet i konstruktionen ger våra datorer en säker drift.



Tack för besöket och välkommen åter!

Det här var en kort inblick i Diab Data. Vi är ett modernt helsvenskt dataföretag, 1987 sjutton år gammalt, som tillverkar datorer för tekniska och administrativa tillämpningar. Tm 1986 hade 80 000 datormoduler och 1 200 datorsystem levererats, varav 400 med UNIX som operativsystem.

Vare sig du är kund, leverantör, platsökande eller på annat sätt intresserad av oss, så hoppas vi att snart få se dig här igen!

I Diab Data finns framtiden.

DIAB DATA

Diab Data AB, Box 2029, 183 02 TÄBY. Enhagsvägen 7-9.
Telefon: 08-768 06 60. Telex: 10978 DATAHUS S. Telefax: 08-792 05 61.