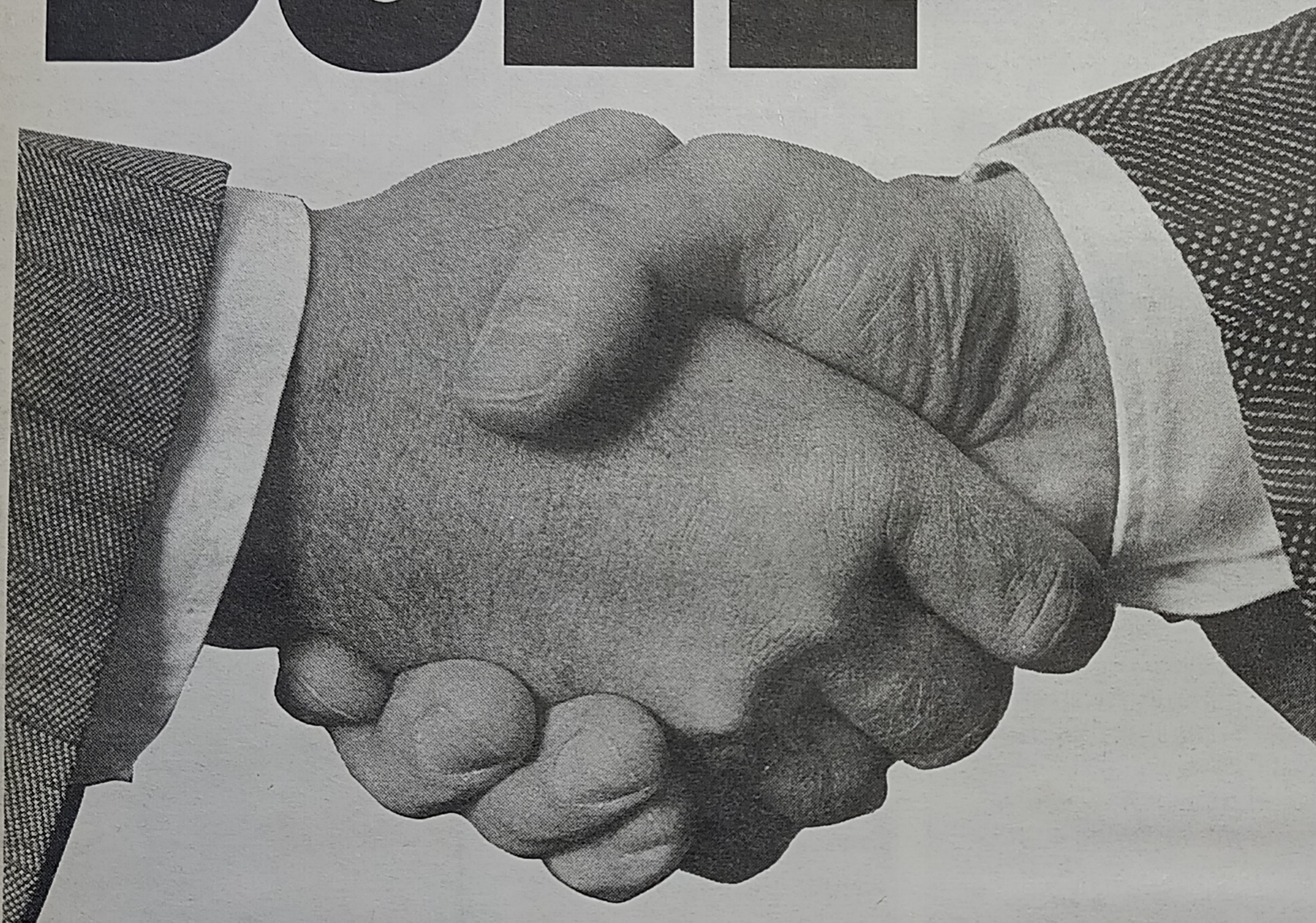


BULL



DIAB DATA

Det europeiska dataföretaget Groupe Bull köper 75% av aktierna i svenska Diab Data från Teleinvest och blir majoritetsägare.

- Diab Data är ett mycket välskött företag med en imponerande utveckling de senaste fem åren. Diab Data har, liksom Bull, öppna system som strategi och därför passar Diab Data in mycket bra i Groupe Bull säger Per S. Grötter, General Manager för Bull i Skandinavien.

Diab Data behåller sitt väletablerade namn och blir ansvarigt för området "Open Systems" i Skandinavien inom Bull-koncernen.

- Vi får nu snabb tillgång till ledande teknologi inom både maskin- och programvara, framförallt den

viktiga tredjepartsprogramvaran. Lösningen innebär också att vi får backning av ett dataföretag som till 100% är inriktat och "committat" på informations-teknologi, säger Harrgot Lindmark, VD på Diab Data.

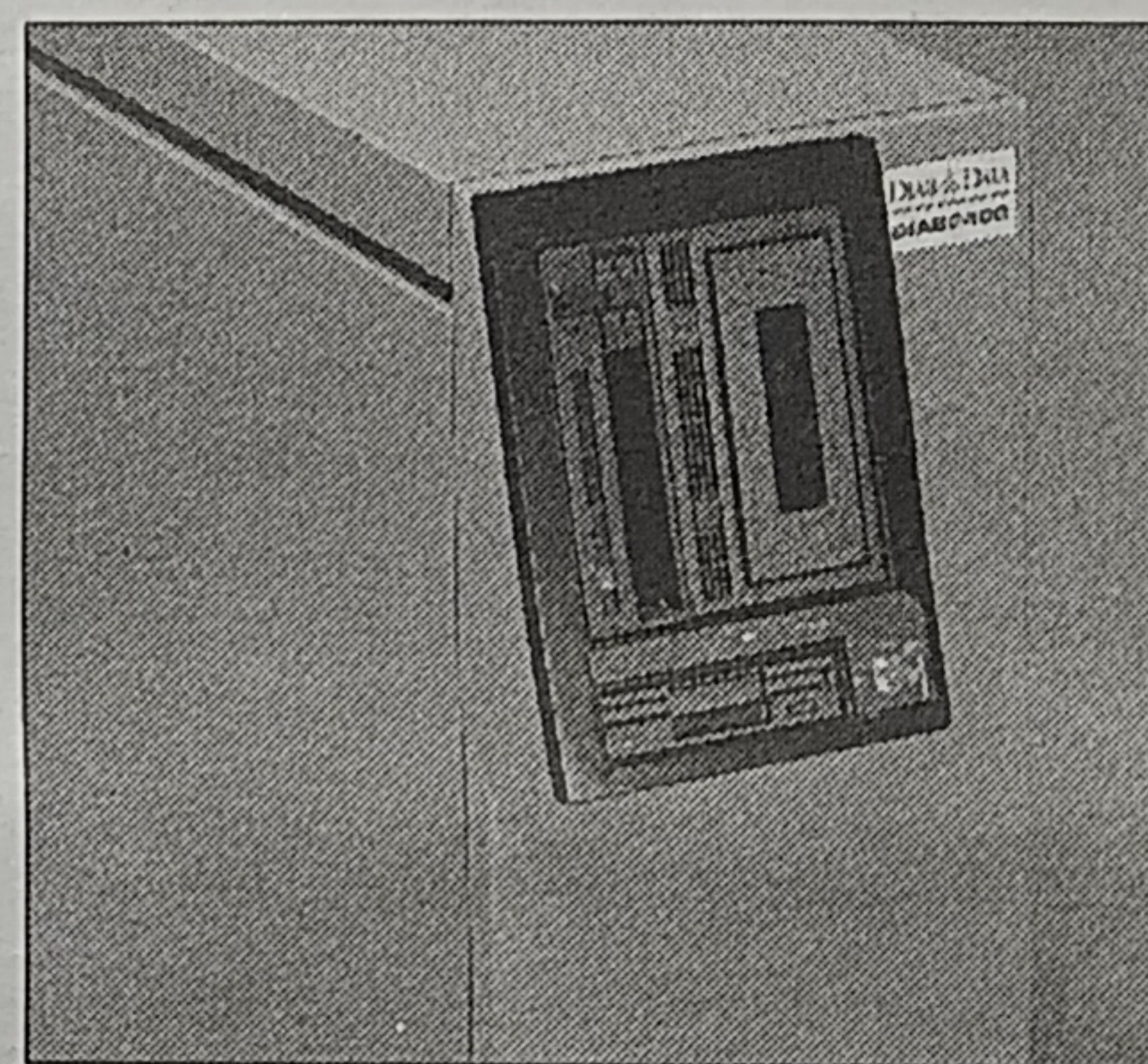
- Den nya situationen ger oss dessutom ett starkt fotfäste i EG.

Diagonalen utges av datorföretaget Diab Data. Tidningen distribueras som bilaga i svensk datorpress fyra gånger per år.

Den totala upplagan är ca 70 000 exemplar. Redaktionen tar gärna emot synpunkter på innehållet på telefon 08-638 94 00.

TEMA
KONTORSINFORMATION

I detta nummer av Diagonalen tittar vi närmare på kontorsinformationssystem, eller i dagligt tal KI-system. Temaartiklarna hittar du på sid 6-11.



4 nya UNIX-system
Diab Data presenterar fyra nya UNIX-system med högre kapacitet än någonsin. Sidan 14.

**Inside from
"over there"**

Nyfiken på de senaste turerna i amerikanska datorvärlden? Läs Sven Brehmer på sidan 15.

Svenskt trygghetslarm
TeleLarm satsar på USA-marknaden med sitt nya trygghetslarm. Sidan 13.

**Sun, Diab Data, IBM,
Digital och HP attityd-
vinnare**

IMU-Testologen har undersökt svenska datorköparens attityder till datorleverantörerna. Mer om undersökningen på sidan 12.

**Svenska datorer i
Mekka**

Datorteknologi från Diab Data registrerar muslimer i Mekka. Mer om den osannolika, men helt sanna, historien på sidan 13.



Den 18 oktober blev det klart, Groupe Bull blir huvudägare till Diab Data.

Trenden mot standardisering och öppna system har lett till att produktmässigt och marknadsmässigt samarbete mellan olika leverantörer blivit allt vanligare.

För oss på Diab Data som i huvudsak opererat på den lilla svenska marknaden är det speciellt viktigt att vidga basen för våra produkter och vårt know-how inom systemintegration.

Vi har de senaste fem åren tredubblat vår omsättning och har enligt IDC 19% av marknaden UNIX-fleranvändarsystem.

Vi har därför känt ett ökat behov av att expandera på nya marknader. En expansion utanför Sverige är dyrt framförallt marknadsföringen kostar stora summor. De försök vi gjort har hittills inte varit särskilt framgångsrika.

Det är bättre för oss att hitta en europeisk partner med en existerande organisation inom datateknikområdet. När vi funderat kring det strategiskt viktiga valet av partner har vi sett det som extra viktigt att partnern kan tillföra ett bra produktsortiment. Likaså har vi önskat att den nya partnern ska vilja tillgodogöra sig vårt höga tekniska kunnande. Vi ville med andra ord ha en partner vars produktutbud inte innebär en kollision och överlappning på marknaden. Med Bull får vi en partner som kompletterar oss på ett närmast idealiskt sätt.

Bull har en mycket stark ställning på många europeiska marknader. På den svenska däremot har Bull varit något svagare, vilket nu gör att vi och Bull matchar varandra perfekt.

Vi har hela tiden önskat en europeisk partner framför en amerikansk eller japansk. Vi ville t ex att den nya partnerns centrala utvecklingsresurser skulle finnas i Europa. Även om Bull har tyngdpunkten i Frankrike finns utvecklingscentra runt om i Europa.

Många tror att det är dyrt att utveckla maskinvara i Sverige. Så är inte fallet. Istället är det kostnaderna för att kunna erbjuda ett brett programvaruutbud som är kritiska. Samgåendet med Bull ger oss i ett slag tillgång till 3:e parts programvara på ett fördelaktigt vis. Vi får också ett starkare fotfäste i Europa och kan därför på ett bättre sätt hjälpa duktiga svenska programvaruföretag att sälja sina produkter internationellt. Det har vi inte kunnat tidigare.

Vi blir nu ansvariga för "Open Systems" i Skandinavien inom Bull-koncernen. En mycket bra lösning och en intressant möjlighet för Diab Data att fortsätta sin tillväxt på nya marknader.

Trevlig läsning önskar

Harrgot Lindmark, VD

Diagonalen ges ut 4 gånger per år av Diab Data AB,
Box 2029, 183 02 TÄBY, tel 08-638 94 00.

Ansvarig utgivare: Harrgot Lindmark

Diagonalen är producerad av Armandt & Co AB, Danderyd.

Datoriserad originalframställning hos Promotive AB, Täby.

Tryckt på miljövänligt papper hos

Svenska Tryckcentralen, Vällingby. Illustrationer: Ola Lindahl.

För insänt, ej beställt material ansvaras ej.

Citera oss gärna, men ange källan.

DIAB DATA

Vill du veta mer om Diab Data och våra produkter, ring 08-638 94 00.
Regionkontor: Linköping 013-23 58 00. Göteborg 031-80 53 00.

Diab Data får kraftigt ökade resurser
och en stabil europeisk ägare:

SATSAR PÅ FORTSATT TILLVÄXT

- Den nya situationen, där vi blir ansvariga för "Open Systems" i Skandinavien, ger oss förutsättningar att fortsätta expandera, säger Harrgot Lindmark, VD på Diab Data.

- Problemet har inte varit att utveckla och tillverka maskinvara här i Sverige, det är en mindre del av utvecklingskostnaderna. De stora kostnaderna ligger i att kunna erbjuda ett brett programutbud.

- Det gäller därför att ha möjlighet att sprida ut kostnaderna för programvarorna på så många sålda datorsystem som möjligt. Genom samgåendet får vi tillgång till samma programvara som Groupe Bull utnyttjar world-wide.

På en presskonferens den 23 oktober 1991 tillkännagavs att Groupe Bull övertar 75% av aktierna i svenska Diab Data från Teleinvest.

Varför ville Bull köpa Diab Data?

- Diab Data är ett mycket bra företag med ett fantastiskt "track-record". Bull har en längre tid önskat att förstärka sitt engagemang i Skandinavien. Båda företagen är inriktade på öppna system, så köpet är fullt naturligt, säger Per S. Grötter, General Manager för Bull i Skandinavien.

Bull ser positivt på att Teleinvest ligger kvar med 25 % av aktierna.

- Ja, vi ser många fördelar med att kunna diskutera nya samarbetsprojekt med Televerket. Vi har ju sedan länge ett teknikutbyte med franska televerket och hoppas på ett förstärkt samarbete här i Sverige också, säger Per S. Grötter.

Diab Data behåller namnet

Diab Data är idag marknadsledare inom UNIX-fleranvändarsystem i Sverige med 19% av marknaden.

- Självklart byter vi inte namn på Diab Data. Det är väl etablerat sedan länge. I många sammanhang kommer vi däremot att lägga till namnet Bull.

För Diab Data blir alltså inte förändringarna så stora.

- Nej, i huvudsak betyder den nya situationen fördelar. Vi blir starkare finansiellt och får ett klart breddat programvaruutbud. Vi fortsätter med våra produktlinjer och kommer på längre sikt att ha gemensam produktlinje med Bull, säger Harrgot Lindmark.

- Ytterligare en stor fördel är att Bull

är ett aktivt datorföretag som till 100 % är engagerat inom IT, informationsteknologi-branschen. Franska staten, som är huvudägare i Bull, anser att IT-branschen är den absolut viktigaste för Europa framåt sekelskiftet. Bull-koncernen kan inte leva på andra ben som vissa andra stora koncerner där IT bara är en del av verksamheten. Denna situation med en stark ägare inom IT-området garanterar också Diab Datas fortlevnad, menar Harrgot Lindmark, VD på Diab Data.

Visst vemod

Trots detta erkänner Harrgot Lindmark en viss vemodskänsla över att Sveriges sista utvecklande datorindustri nu har blivit europeisk.

- Ja, vi är många som varit med länge i detta företag och följt med i den snabba tillväxten. Vi har alltid velat fortsätta växa, men för att klara detta i dagens läge, krävdes en satsning av Teleinvest på utländska marknader, Sverige har blivit en för liten marknad för Diab Data. Denna satsning har inte varit aktuell, Televerket är ju i första hand inom telekommunikationsbranschen och inte datorbranschen. Så visst har vi funderat kring en ny huvudägare.

Harrgot Lindmark pekar på två önskemål man tidigare preciserat:

- Vi ville ha en partner som förstod att ta tillvara vår kapacitet på utvecklings-sidan. Vi ville också ha en europeisk ägare för att känna kulturgemenskap. En japansk eller amerikansk ägare hade i detta hänseende varit sämre, avslutar Harrgot Lindmark.

Harrgot Lindmark, VD på Diab Data, och Per S. Grötter, General Manager för Bull Scandinavia, två nöjda företagsledare efter överenskommelsen.



Ägare är franska staten 76%, franska televerket 17% och japanska NEC 5%.

KI-system igår, idag, imorgon:

LUFTPASTEJ ELLER ARBETSGREJ?

"Databehandling övergår mer och mer i informationsbehandling. Genom att bolla med data i våra system utviner vi information ungefär på samma sätt som man får ut sligen ur järnmalm i ett anrikningsverk."
Gunnar Fornehed 1970

Mycket har hänt sedan embryot till de första systemen för kontorsinformation dök upp för sådär en 20 år sedan. Här får du en historisk återblick.



Det var i början av 1970-talet som tekniken ändrat sig så pass att de mer fram-synta inom branschen insåg att datorsystemen kunde användas betydligt mer produktivt än hitintills. Så småningom började man tala om att integrera all elektronisk utrustning på kontoret - datorer, ordbehandlare, kopiatorer, telex, elektronisk brevlåda, telefon mm mm. Tanken på kontorsinformations-system, KI, var född.

Minidatorsystemen passade bra in i dessa nya tankegångar bl a genom sin enhetliga filstruktur. Det gick relativt smidigt att växla mellan olika delprogram där den viktigaste ingrediensen hette elektronisk post. Ganska snart dök också uttrycket "det papperslösa kontoret" upp. Ett uttryck vi fått leva med länge samtidigt som de flesta av oss har skrivbord överbelamrade med papper. Kanske just p g a att databehandlingen övergick till att bli informationshante-ring.

Orealistiska förväntningar
Redan 1976 hade ett projekt dragits igång i samarbete mellan Asea, Skandia, Televerket och Volvo där integrerade system för kommunikation av tal/ljud, bild/skrift, text/data, video mm skulle styras via en data-växel. Den framtida kontors-utrustning som då diskutera-des skulle mynna ut i en allterminal. Därefter blev det alldeles tyst.

Många av de misstag som gjordes och de problem som uppstod orsakades till stor del av en orealistisk tilltro till tekniken och leverantörslöfena. Samtidigt doldes verkligheten av teknikernas entusiasm och tillit till de nya systemen.

Ingen kompatibilitet
I och med att förväntningarna steg ökade också kraven på att leverantörerna skulle komma med nya produkter i allt snabbare takt. Produkter som dels inte var färdigutvecklade, dels inte gick att koppla ihop med tidigare utrustning. I början var det också sekreterarbete som skulle rationaliseras och det var inte förrän i mitten av förra decenniet som företagen insåg att den stora ratio-

"Verkligheten doldes av teknikernas entusiasm och tillit till de nya systemen"

naliseringspotentialen fanns bland handläggarna, dvs mer kunskapsorienterade befattningar för t ex ekonomer och ingenjörer.

En oförutsedd faktor var också det snabbt växande nyttjandet av persondatorer vilket innebar en kraftig decentralisering av datorteknikens användning. Detta ledde även till en stark koncentration av utvecklingsresurser och nya programvaror.

Ordbehandling

Före persondatorernas inträde hade såväl dataproffs som etablerade leverantörer sett det som naturligt att kontorsinformationssystem byggde på ordbehandlarna som naturliga terminalerna i nätverken för KI. I realiteten visade det sig sedan att en massa handläggare och chefer satt vid sina persondatorer och jobbade med såväl kalkylprogram som annat.

Då större företag i början på 80-talet berättade för sina leverantörer att de ville ha integrerade system för databehandling, ord & text, grafik, elektronisk post, kalenderfunktion o s v var det få i databranschen som förstod vad de egentligen efterfrågade.

För tio år sedan fungerade i regel inte heller kommunikationen mellan olika datormiljöer.

"Fristående persondatorer tog luften ur efterfrågan på system som var speciellt avsedda för kontorsinformation"

Luftpastejer

I en Teledok rapport från 1988, "Kontorens informationssystem - verkligheten bakom visionerna i Europa, USA och Japan" skriver Sten Holmberg och BG Wennersten: "Tio procent av alla installerade system för kontorsautomation är en otvetydig framgång. Tio procent är ett rent fiasko. Resterande 80 procent är luftpastejer. Så kan dagsläget för kontorsautomation i Europa, USA och Japan sammanfattas. Detta trots de stora förhoppningarna i början av 1980-talet om KI som lösningen på företagets administrativa problem." Omkring 1985 ändras också begreppet KA, kontorsautomation, till KI, kontorsinformation, i o m att tekniken övergick till att bli ett administrativt hjälpmedel.

Författarna menar att framgångarna uteblev p g a att systemleverantörerna översålde en teknik som användarna ej var mogna för; att företagsledarna var skeptiska tills de sett bättre bevis på produktivitetshöjningar och lönsamhet och; att fristående persondatorer tog luften ur efterfrågan på system som var speciellt avsedda för kontorsinformation.

Uppåt igen

Efter de första stappande stegen med platt fall har nu intresset för KI vänt och är på väg uppåt. Anledningarna är flera men ett viktigt skäl är att en massiv användning av ett hjälpmedel inte kommer till stånd förrän verktyget är enkelt att hantera. Användarna har inte behov av exotisk teknik utan vill ha informationshjälpmedel som underlättar och förenklar det dagliga arbetet.

I första vändan glömdes människan bort till förmån för tekniken. Det är användningen som leder till framgång och inte verktyget i sig. Idag växlar vi lätt, med ett klick med musen eller en pekning, mellan de funktioner som vanligtvis räknas ingå i ett system för kon-

torsinformation: Ord/textbehandling, elektronisk post, kalkylfunktioner, informationssökning, grafik, registerhantering, kalender, databaser, desktop publishing o s v.

"Nu är det Windows som gäller med X/Windows för UNIX-datorerna"

Att komma igång

De viktigaste delarna att komma igång med är ordbehandling och elektronisk post. Dessa funktioner anses grundläggande för hela idén bakom KI.

För att KI ska lyckas, enligt Sten Holmberg, så måste också företagsledningen börja med att strategiskt fastställa företagets målsättning på kort och lång sikt; utkristallisera de områden där informationsteknologin bidrar till att

uppnå dessa mål; identifiera ett realistiskt antal nyckelområden; sätta upp kontrollpunkter; acceptera att problem kan uppstå på vägen samt; ha beredskap för att snabbt ta hand om problemen och se till att de blir lösta.

Mogna användare

Dagens mogna användare tänker inte i KI termer eftersom det nu är naturligt att växla mellan olika program och hoppa mellan uppgifter på skärmen. Tidigare var användarna tvungna att gå in och ur program vilket var mycket bökigt. Nu är det Windows som gäller med X/Windows för UNIX-datorerna. Av de ursprungliga, tänkta funktionerna inom ett KI system kvarstår dock det mesta med undantag för röstbrevlådan som utkonkurrerats av telefonsvararen.

Med den datamognad som finns hos dagens företagsledare lär också dagens och morgondagens system för kontorsinformation gå en helt annan framtid till mötes än vad som var fallet för 10-15 år sedan.

- Inte visste jag att du kunde UNIX!



- Jo, jag hittade äntligen en bok på svenska.

Äntligen en bok om UNIX skriven direkt på svenska! Över 300 sidor för 375 kronor. Beställ den idag med kupongen, du får öppet köp i hela 14 dagar!

Exempel på innehåll: Vad är ett operativsystem, processhantering, minneshantering, UNIX-tillbakablick, standarder, aktörer på marknaden, gränssnitt mot användaren, kommandoskal, Bourne-shell, C-shell, terminalparametrar, hjälp-funktioner, filsystemet, texthantering, editering, kommunikation, UUCP, TCP/IP, nätverk, systemadministration, säkerhet, sekretess, konfigurering, shellprogrammering, programutveckling m.m.

☐ Skicka boken, jag betalar 375 kronor med det medföljande inbetalningskortet och får öppet köp i 14 dagar.

Namn _____

Företag/org _____

Gata/box _____

Postadress _____

FRANKERAS av
Diab Data
betalar
postet

DIAB DATA
SVARSPORT
Kundnummer 190219700
S-183 02 TABY



På Grange Energi i Långsele använder idag ca 60 personer, mest tekniker, KI-systemet KIS i sina dagliga jobb.

Grangeverken:

KI ÖKAR SJÄLVKÄNSLAN HOS TEKNIKERNA

- När vi investerade i KI-systemet KIS, var en huvudtanke att minimera den skrifttjänsten med tråkig och tidsödande renskrivning hos oss.

Det säger Tommy Bergqvist på Grange Energi, ett dotterbolag till Grangeverken med totalt ca 1 100 anställda.

- Och visst har vi lyckats. Nu skriver våra tekniker ut det mesta själva. Det mår både effektiviteten och kvaliteten på dokumenten bra av.

På Grange Energi i Långsele använder idag ca 60 personer, mest tekniker, KI-systemet KIS i sina dagliga jobb.

- Eftersom vi har hela uppsättningen KIS-verktyg för bl a ordbehandling, kalkyler, rapporter och register, kan användarna prova på det mesta och det tycker man är stimulerande, säger Tommy Bergqvist.

Det märks att självkänslan hos teknikererna ökar när man kan skriva allt själv och lägga upp egna kalkyler man använder för beräkningar. Var och en får möjlighet att kontrollera hela arbetskedjan och blir effektivare och mer innovativ i sitt arbete.

Låg tröskel behövdes

Grange Energi investerade i KIS-systemet våren 1990. Bakom val av system låg en noggrann utvärdering, där man främst tog hänsyn till användarvänligheten och att systemet var avancerat men inte komplicerat.

- Tröskeln för att komma igång med systemet skulle vara låg. Vi hade en hel del medarbetare, inte minst äldre, som aldrig tidigare klint på att vara datoranvändare. Av naturliga skäl var man då lite skeptisk till datoriseringen.

Idag står en terminal på i stort sett varje skrivbord och systemet är mycket väl använt.

- Även de som var lite motståndare i början tycker det är roligt att från sina egna arbetsplatser snabbt och enkelt kunna söka, bearbeta och distribuera information, säger Tommy Bergqvist.

Ett totalintegrerat nät

Grange Energi har i mil räknat ett mycket omfattande datanät, som sträcker sig över både Jämtland, Ångermanland Västerbotten. Nätet, integrerat via Datex och fasta länkar, är ihopvävt med hela Grangeverkens nät, som också omfattar koncernens Stockholmskontor.

- Vår strategi är att använda KI-systemet så lokalt som möjligt eftersom vi är så geografiskt spridda och att lagra informationen centralt. Dokument som är offentliga ska kunna nås från alla ställen där det finns en terminal eller en PC.

Det säger Leif Engman som är ADB-samordnare på Grangeverkens huvudkontor i Bollstabruk, där antalet KIS-användare idag är ca 25.

Skrivare med egna adresser

Även skrivarna är anslutna till koncernens totalintegrerade nät. Varje skrivare har sin egen adress, vilket gör att användarna kan nå en enskild skrivare från vilken arbetsplats och vilket datorsystem som helst.

- Det gör bl a att vi effektiviserar och påskyndar kommunikationen med våra distriktskontor, säger Leif Engman. Istället för att skicka information med post, adresserar vi den till deras egen skrivare och får meddelandet utskrivet direkt.

PC-versionen viktig

Arbetsverktyget för ordbehandling i KIS, KISext, finns förutom för UNIX också i en PC-version för MS-DOS.

- PC-versionen är väsentlig för oss, säger Leif Engman. Den ger möjlighet för våra långväga användare, i t ex Stockholm, att ordbehandla i sin egen PC och när dokumentet är klart lagra det centralt.

Varje terminal en brevlåda

I takt med att antalet terminaler och KIS-användare ökar på Grangeverken, finns också långt framskridna planer på att effektivisera posthanteringen med hjälp av KI.

- Vi ska sträva efter att halvera den interna postgången, säger Tommy Bergqvist. Det finns inget media som är så snabbt som elektronisk post. Men vi ska inte bara spara tid, utan också minska pappersflödet.

Istället för att stora mängder information distribueras i brev inom koncernen, skickas informationen elektroniskt och mottagaren bedömer själv vad som behöver skrivas ut.

Utan brinnande intresse, ingen lyckad KI-installation:

HITTA EN ELDSJÄL!

Det finns en gemensam nämnare för alla lyckade installationer av kontorsinformationssystem; Eldsjälen.

- Ja, utan någon som driver på med entusiasm och övertygelse och offrar kvällar och nätter blir det sällan någon lyckad installation, säger Sören Janstål, konsult med inriktning på KI-system.

Funderar ditt företag på att införa ett nytt KI-system? Då kan vi rekommendera rapporten "Kontorsinformationssystem i praktisk tillämpning". Rapporten, som har tre år på nacken, skrevs av Sören Janstål, Data Research DPU, Sigvard Jönsson, Infomesa AB i Göteborg samt Bo Lovén, VD för Statskonsult Syd AB i Malmö.

- Rapporten var ett projekt som startades av Svenska Dataföreningen, berättar Sören Janstål. KI-system har en lång historia men det var först i slutet på 80-talet som tekniken var mogen för breda lösningar och en större marknad.

Felinvesterat?

En intressant bakgrund är fördelningen av de investeringar som företag gör för ökad effektivitet hos medarbetarna. Om hundra kronor investeras i ökad effektivitet hos industriarbetare så blir siffran 10 kronor för sekreterare/administratörer och endast 1 krona för chefpersoner, specialister och handläggare. Med tanke på att den sista gruppen på många tjänste/serviceföretag står för 80% av lönekostnaderna och sekreterare/administratörer bara för 5% inser man att det fortfarande finns stora vinster att hämta genom KI-system.

Vilka funktioner är det då som ger störst kostnadsbesparingar? Rapporten redovisar en undersökning från tidigt 80-tal som visar att man totalt kan spara in 15% av sin tid med ett fullt genomfört KI-system. Den enda enskilda aktivitet som bevisligen gav stora vinster var informationssökning med en besparingspotential på 70%.

- Ja, det var i början på 80-talet. Idag kan man se många intressanta lösningar bland tjänsteföretagen som ger bättre service och kvalitet istället för tidsbesparingar. Så kallade hybridlösningar hör till de mest lyckade, menar Sören Janstål. Ett exempel är kopplingen fax-PC. Först exploderade PC-marknaden, sedan faxmarknaden. Plötsligt finns det därför produkter på marknaden som gör att vi kan skicka fax direkt från terminalen eller PC:n.

Att skapa denna funktionalitet från noll hade inte varit möjligt.

Användaren ser lösningen

Ett annat exempel är fastighetsmäklar-

na som idag kan skicka bild och beskrivning på villan direkt på fax. Beställningen tas emot automatiskt via telefon med angivande av villans kodnummer. Det ger bättre service för villaspekulanten till rimlig kostnad för mäklaren.

- Dessa lösningar är bra exempel på teorin att den medarbetare som har problemet också bäst ser lösningen.

Detta är speciellt tydligt vid hybridlösningar där tekniken är välkänd men det som behövs är idén att utnyttja den på nytt sätt, säger Sören Janstål.

Troligen kommer vi att få se många nya spännande lösningar inom KI-området de närmaste åren. Vad är då viktigast att tänka på när man funderar på att skaffa ett KI-system?

- Eldsjälen är viktigast. Utan någon som driver projektet som sin egen baby kan det rinna ut i sanden. Eldsjälen ska bokstavligen gå igenom dörrar för sin övertygelses skull. Sedan bör man alltid satsa på områden där vinsterna är tydliga, snabba och kan mätas. Var alltså taktisk när ni väljer pilot-KI-område. När vinsterna har uppstått så bör man så snabbt som möjligt informera personalen om vinsterna.

- Målen för KI-systemet bör också uttryckas så tydligt som möjligt. Man måste sätta upp konkreta och mätbara mål och inte uttrycka sig i stil med "bli effektivare i organisationen".

Testa idéer direkt

- Vidare bör man lägga upp en långsiktig handlingsplan men inte vara rädd att fråga den om användarna visar starkt intresse för någon viss fråga. Nya förslag och möjligheter från användarna måste testas direkt.

Sören Janstål påpekar också att ordet kontorsinformationssystem är lite förlägligt. Dels handlar det lika mycket om datorstöd för industrin, dels borde begreppet vidgas till "system för informationsbehandling".

- Dagens KI-systemen är, liksom många andra datasystem, svåra att lära sig. I framtiden kommer vinnarna att vara de företag som tar fram de system som användarna behöver istället för att skapa de behov som behövs för att kunna sälja det som teknikerna hittar på.

- Alla program som kräver manualer måste bort, programmen måste bli självinstruerande, vilket ju är synd nu när manualerna äntligen börjar se bra ut, avslutar Sören Janstål. ■

Beställ rapporten

"Kontorsinformationssystem i praktisk tillämpning" kan beställas från Svenska Dataföreningen på telefon 08-10 46 35. Rapporten innehåller bland annat följande: definition på KI-system, resultat och effekter av KI-system, framgångsfaktorer vid installation, praktikfall (AGA, Frigoscandia, Fläkt AB, Mediasäljarna, Perstorp), utvecklingstrender samt en arbetsmodell för införande av KI-system.

- En klar strategi förankrad hos företagsledningen, en taktik att börja med KI-områden som direkt ger mätbara vinster samt en riktig eldsjäl, det är receptet för en lyckad KI-installation menar Sören Janstål, konsult med KI som specialitet.





– Installationen av vårt KI-system har gått hand i hand med flera omorganisationer, säger Ylva Johansson på Postens regionkontor i Göteborg.

Postens Regionkontor i Göteborg bestämde sig för KI redan 1987:

BRA ATT VÄXA LÅNGSAMT

- Vi började med ord/textbehandling och elektronisk post. Nu växer aptiten på både kalkyler och databashantering, säger Ylva Johansson, ansvarig för KI-systemet på Postens Regionkontor i Göteborg.

Posten, precis som många andra verk och myndigheter i Sverige, satsar mycket på att effektivisera sin administration. Redan hösten 1987 startades ett projekt, KORK, Kontorsautomation vid regionkontoret, som skulle utreda förutsättningarna för införandet av ett datoriserat kontorsstöd, säger Ylva Johansson.

Detta skulle ske i samband med att ekonomisystemet i Posten decentraliserades.

- Vi ville framförallt effektivisera

administrationen som då uppgick till cirka 70 personer. Administrationen omfattar både handläggare och kontorsadministration. Därför gjordes en omfattande kartläggning av allas arbetsuppgifter. Enkäten skulle sedan användas som underlag för bedömning av vilka rutiner som kunde utföras bättre och snabbare med kontorsstöd.

Postens handläggare i Göteborg skrev ännu 1987 oftast sina ärenden för hand för att sedan få dem utskrivna av någon assistent eller en gemensam skrivcentral.

Projektet fick läggas på is under en tid, då det visade sig att ekonomiprojektet tog alla ADB-resurser i anspråk.

Hösten 1988 tog projektet ny fart och våren 1989 bildade vi två grupper, en teknisk och en administrativ, för att bilda fram kravspecifikationer, berättar Ylva Johansson.

KIS eller Uniplex?

Samtidigt pågick också projektet Postens Tekniska Underrede, PTU, vars uppgift bl a var att ta fram klara gränssnitt mellan de olika typerna av informatikresurser. Projektansvarig var Gert Persson på Administrativ Service.

- Ja, vi avvaktade därför deras resultat beträffande kontorsstöd. Vi valde också att invänta den upphandling som skedde i samband med PTU. Det fick till följd att vårt projekt senarelades ytterligare.

Under 1990 stod till slut valet hos oss mellan de två KI-systemen Uniplex och KIS. Vi valde Uniplex mycket beroende på den tidigare Uniplexinstallationen som gjorts på Postterminalen i Göteborg. Vi har också arbetat med säljstöds-systemet Sellplan som är knutet till Uniplex.

Under tiden har omorganisationen av

administrationen skett och fler användare har flyttats till regionkontoret. Vi har i dagsläget cirka 120 nya användare anslutna till Uniplex. Samtliga har fått utbildning. Totalt har 180 användare tillgång till KI-systemet mot ursprungliga 70.

- Installationen skedde i november 1990, berättar Ylva Johansson vidare.

- Televerkets Kabelsystem finns nu draget i så gott som hela Posthuset. Ombyggnad av lokalerna pågår och allteftersom lokalerna renoveras installeras nätet. Detta ger oss möjlighet att växa både vad gäller nya användare och nya funktioner.

Under tiden som projektet pågick ökade datamognaden alltmer. Vid tiden för installation var alla medarbetare positivt inställda vilket är en stor fördel vid den här typen av installationer. Många hade redan börjat använda PC-baserade program i väntan på det integrerade kontorsstödet.

Postens regionkontor började med ord- och textbehandling samt elektronisk post. Utbildningen skedde koncentrerat under sex veckors tid för alla användare.

Databaser nästa steg

- Alla är mycket nöjda med systemet. De flesta var angelägna om att komma i gång så snabbt som möjligt och intresset har sedan växt mer och mer. Efter två månader hade vi en enkät om utbildningen, lärarna och utbildningsdokumentationen som föll väl ut.

Installationen på Posten liknar mycket en idealisk installation. Goda förberedelser, klara uttalade mål och en realistisk inställning till hur mycket man kan komma igång med direkt.

- Nu använder många även kalkylhjälpmedlet i Uniplex t ex för intäkter och budgetuppföljning.

Eget säljstödssystem

- Vi ska också installera ett av Posten utvecklat säljstödssystem som heter PIMS och är byggt i Oracle databas. På sikt ska vi bygga upp regiondatabaser som bland annat ska vara tillgängliga för användare som arbetar med Uniplex, avslutar Ylva Johansson.

Uniplex – ett komplett KI-system

Uniplex II Plus är ett komplett kontorsinformationssystem baserat på en stor mängd integrerade programfunktioner. Dialoger, kommandon, menyer, skärmbilder, hjälptexter och funktionstangenter är konsekvent löst inom samtliga funktioner vilket innebär att inläring av de olika programdelarna underlättas. Uniplex är ett av världens mest använda KI-system.

Uniplex II Plus använder Informix som databashanterare.

Postens Regionkontor i Göteborg har en UNIX-minidator DS90-41 från Diab Data.

Kontaktperson Ylva Johansson 031-62 30 00. Kontaktperson Diab Data, Göteborg, Kenneth Alexandersson 031-80 53 00.

Checklista för dig som ska välja KI-system

Erfarenheten säger att det tar minst två år, från idé till full funktion, att införa ett kontorsinformationssystem. Här får du några generella tips.

Analys

1. Tänk igenom målet med ditt KI-system. Vad ska det uträtta för ditt företag totalt sett? Sätt upp konkreta och mätbara mål.
2. Hur ser informationsflödena ut på företaget idag? Är det något som bör ändras innan ni inför KI-systemet? Vilka funktioner, rutiner och information vill du samla och förmedla i ett centralt KI-system?
3. Behöver ni kommunicera utanför företaget också? Kanske med dotterbolag i Sverige eller utomlands? Bör partners, kunder eller underleverantörer kunna prata med ert KI-system?
4. Kan ett KI-system integreras direkt i ert befintliga miljö eller behöver ni köpa nya datorer?
5. Vilka medarbetare behöver tillgång till KI-systemet? Gör en lista för varje grupp av medarbetare på lämpliga funktioner i kontorsstödet.
6. Gör en lista på tänkbara KI-system. Se till att KI-systemen kan fungera på flera olika datorer så att ni inte låser er i onödan. Välj välkända och etablerade KI-system.

Införande

7. Börja med att införa den funktion som har störst chans att få positivt mottagande. T ex elektronisk post och ord/textbehandling.
8. Tag hjälp av din leverantör för att lägga upp en bra utbildningsplan.
9. Lägga upp standardmallar etc för hela företaget så snart som möjligt.
10. Ta fram en generell lagringsstruktur för alla dokument så att medarbetarna enkelt kan hitta de dokument de söker. Vilka ska vara privata respektive gemensamma?
11. Ha ett officiellt startdatum för det nya systemet. Alla ska märka att något nytt och stort inträffat.
12. Ta gärna in synpunkter med en enkät så snabbt som möjligt. Var lyhörd och ändra gärna rutiner om medarbetarna har bra idéer.

Produktion

13. Ha en och samma systemadministratör och kontaktperson för alla användare så länge som möjligt.
14. Skapa grupper av användare t ex ekonomi, marknad etc för att underlätta kallelser och distribution av dokument inom företaget.
15. Var noga med att ha bra svensk dokumentation tillgänglig.
16. Informera användarna om säkerhet och sekretessrutiner. Speciellt vid extern kommunikation. Ta hjälp av din leverantör.
17. Nya medarbetare måste så snabbt som möjligt utbildas på KI-systemet.
18. Ha en kontinuerlig vidareutbildning för alla användare.
19. Informera användarna ordentligt om nyheter när ni får en ny version av KI-systemet.
20. Var mycket lyhörd för nya idéer från användarna. Prova t ex att skicka fax eller Minicall-meddelanden automatiskt från KI-systemet. Undersök gärna hybridlösningar exempelvis att koppla KI-systemet till ett säljplaneringssystem.
21. Summera dina erfarenheter efter ett år och se om de konkreta målen har uppnåtts.

Stort intresse för årets UNIX-mässa: Norra Europas största mässa för öppna system

"UNIX'91 - Samverkan i Öppna system" går av stapeln på Älvsjömassan 6-8 november.

Trots att lågkonjunkturen har drabbat även databranschen är intresset stort för årets mässa. Vi har tagit en förhandstitt på vad besökaren kan förvänta sig.

Med över 10 000 besökare förra året har UNIX-mässan i Älvsjö blivit en av Europas största datamässor för öppna system. Årets mässdagar 6-8 november är således viktiga dagar i alla datateachers almanackor, i näringslivet såväl som inom den offentliga sektorn.

För årets närmare åttio utställare tippar vi att "Systemintegration" är nyckelordet för de flesta, eftersom UNIX allt oftare är lösningen när det gäller att koppla ihop olika leverantörers datorer och system till en homogen lösning. Enligt undersökningsföretaget IDC är paketerad UNIX-programvara dessutom det marknadssegment som kommer att växa snabbast de närmaste åren.

Årets UNIX-mässa innehåller som vanligt även ett digert konferensprogram med närmare fyrtio olika program-punkter uppdelade på fem olika tema: öppna system för olika branscher, till-

ämpningar och lösningar, programutveckling, nätverk samt kurser. Dessutom finns ett femtiotal produktpresentationer på programmet.

"UNIX'91 - Samverkan i Öppna System" arrangeras på Älvsjömassan i Stockholm 6-8 november. För biljetter och konferensprogram kontakta Diab Datas marknadsavdelning, tel 08-638 9410 eller arrangören UNIForum Svenska AB direkt, tel 08-750 3976. Diab Data finns i monter E2:30.

Den här skrivaren är lika produktiv när Mikael blir datachef

Vår nya högvolymsskrivare Facit E950 kommer att vara produktiv långt in i nästa århundrade.

Facit E950 är byggd för att hantera avancerade volymutskrifters dygnet runt. Den har kraftfull pappershantering, skriver 7 kopior med perfekt kvalitet och har en utskriftshastighet på 720 tecken per sekund. Och skrivhuvudet klarar över 1.500.000.000 tecken med bibehållen skrivkvalitet.

Facits volymsskrivare är dessutom kända för sin kvalitet och långa livslängd. Ett stort antal skrivare som installerades på 70-talet är därför fortfarande i drift idag.

Sammanfattningsvis har Facit E950 utskriftshastighet, tillförlitlighet och kapacitet som motsvarar en radskrivare. Men till ett pris och med en flexibilitet som motsvarar en matrissskrivare och med mycket enkelt handhavande.

Svensk skrivarteknologi håller världsklass! Ring något av våra försäljningskontor så får du reda på din närmaste Facit återförsäljare.

FACIT



Facit Svenska AB, 172 91 Sundbyberg. Försäljningskontor: Sundbyberg 08-764 30 00. Västra Frölunda 031-45 05 65. Malmö 040-93 68 00. Sundsvall 060-17 32 50.

Ny Testologen-mätning klar:

SUN, DIAB DATA, IBM, DIGITAL OCH HEWLETT-PACKARD VINNARE I UNDERSÖKNING

IMU-Testologen har gjort en uppföljning av förra årets undersökning av svenska datorköparens attityder till olika datorleverantörer. Den nya undersökningen bekräftar bilden av Sun, Diab Data, IBM, Digital och Hewlett-Packard som de leverantörer med flest nöjda kunder och som marknaden har störst förtroende för.

När IMU-Testologen mäter attityderna till de olika datorleverantörerna är det intressant att se vad företagens egna kunder tycker om sina leverantörer. Här finns ju de som verkligen har en inblick i hur väl leverantörerna lever upp till sina löften. Två av frågorna är då särskilt intressanta, dels hur nöjd man är med sin leverantör och dels hur stort förtroende man har för företaget och därför har vi tittat lite extra på dessa frågor den här gången.

Inom tillverkningsindustrin är Diab Data den leverantör som har överlägset störst andel "mycket nöjda" kunder, hela 66%. Ytterligare 33% är dessutom "ganska nöjda", dvs totalt 99% nöjda kunder. Sammanlagt är dock Sun Microsystems snäppet vassare med 100% ganska eller

mycket nöjda kunder; andelen "mycket nöjda" är dock "bara" 47%. Hewlett-Packard, IBM, Digital och Toshiba får också fina siffror med 95% eller högre sammanlagt när det gäller andelen nöjda kunder.

Många nöjda kunder

Inom offentlig sektor är det Compaq som har störst andel "mycket nöjda" kunder, 58%. Räkna man in "ganska nöjda" klarar Digital, Sun, Hewlett-Packard, Apple, Compaq, Toshiba, Tandem, Diab Data och Siemens Nixdorf i nämnd ordning samtliga gränsen 95% eller högre.

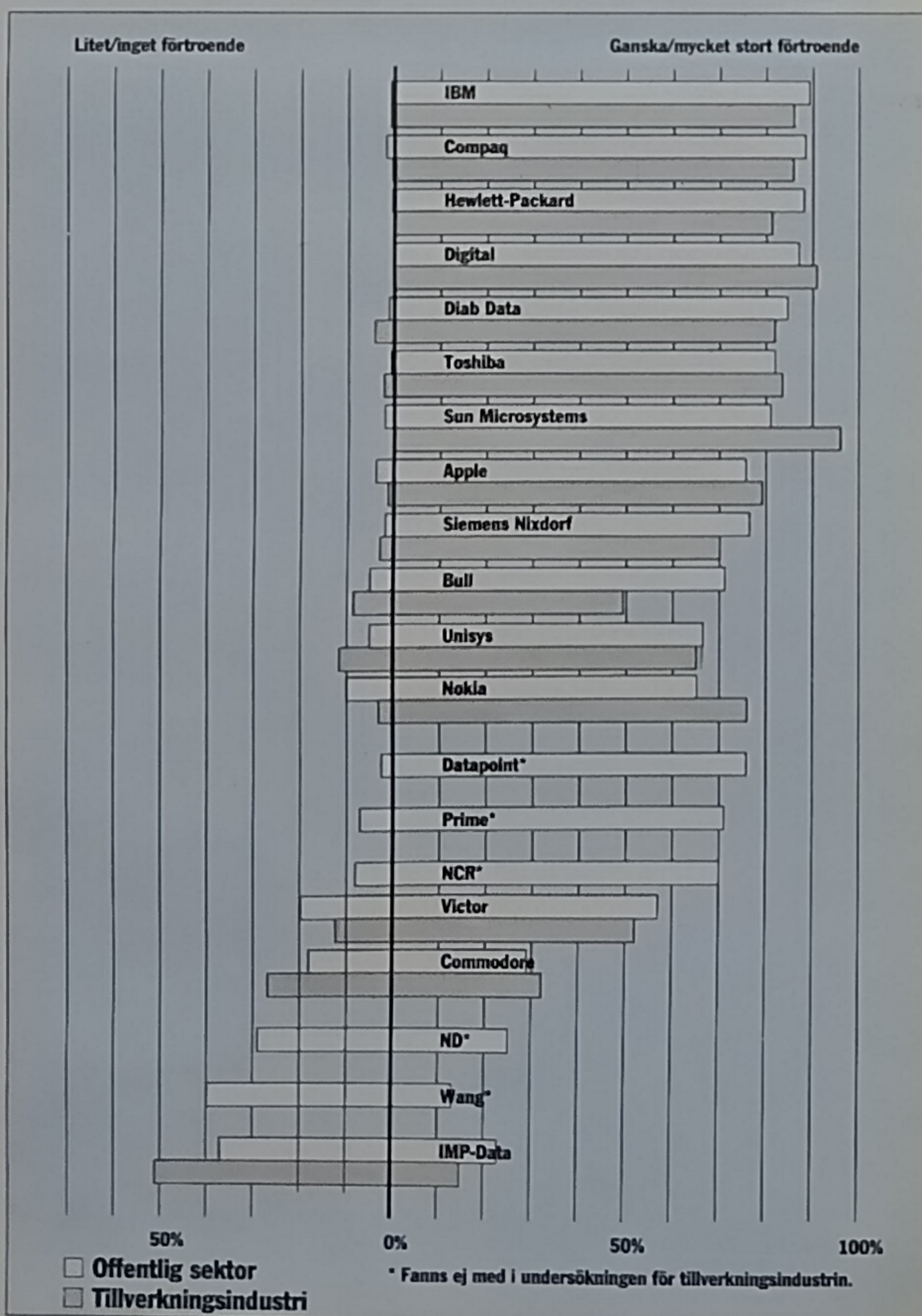
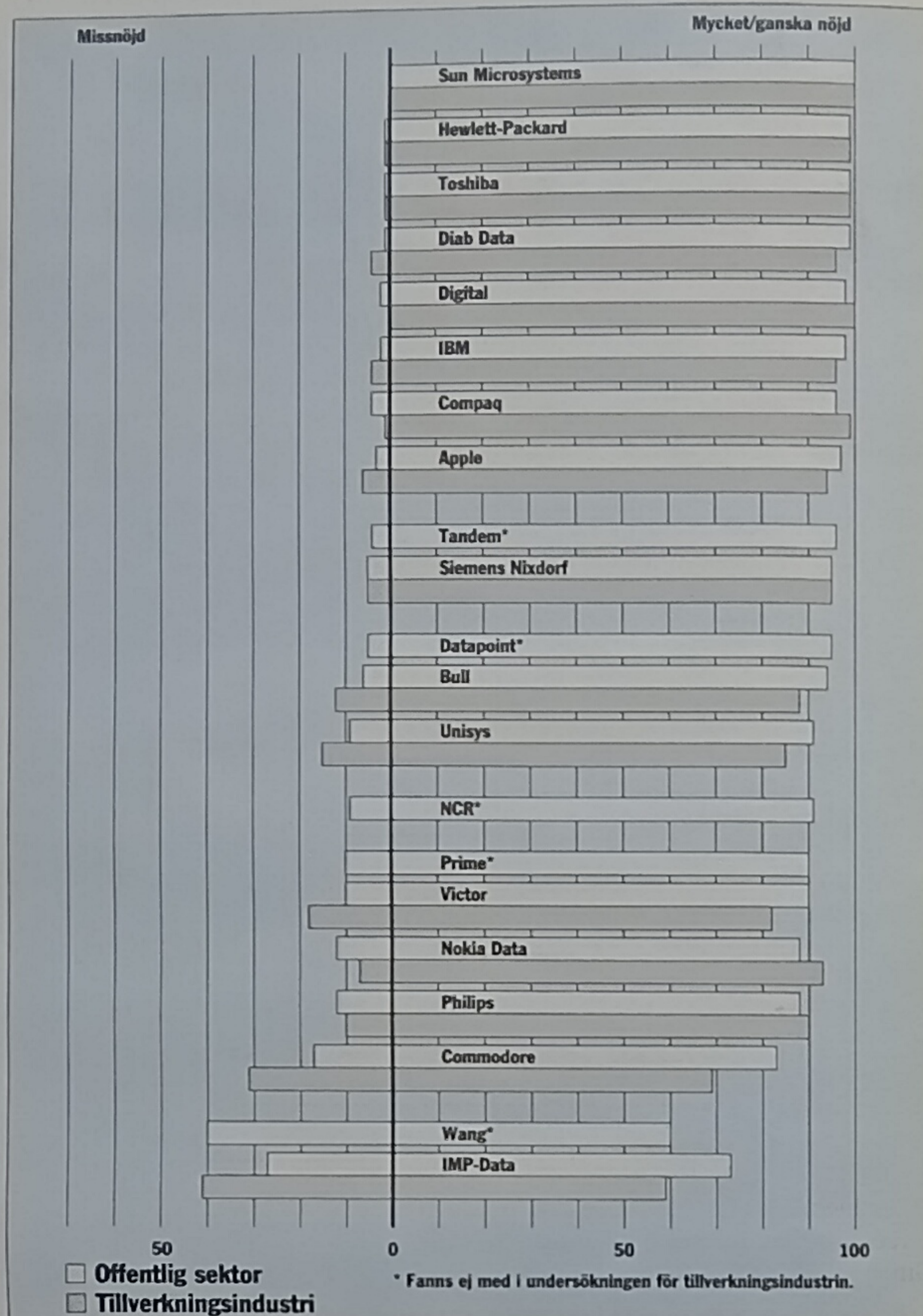
"Förtroendeligan" leds av Sun och Digital inom offentlig förvaltning, med 96% respektive 91% av kunderna som anger mycket stort eller ganska stort förtroende för företagen. Inom tillverkningsindustrin är det i stället IBM som toppar med 89% före Compaq och Hewlett-Packard med 88%. Diab Data och Toshiba får också över 80% sammanlagt för mycket stort eller ganska stort förtroende inom båda sektorerna. Motsatsen gäller för IMP-Data, Norsk Data och Wang som samtliga får 0% när det gäller "mycket stort förtroende".

Högre krav inom offentlig sektor?

Man kan notera att nästan samtliga undersökta företag får bättre betyg inom tillverkningsindustrin än inom offentlig sektor. Detta kan antingen tyda på att man sköter kunderna inom näringslivet bättre, eller omvänt att kunderna inom offentlig förvaltning ställer högre krav på sin leverantör.

Diab Data på frammarsch

Testologen gör också en imageanalys där man mäter hur stor andel av respektive företags kunder som anser att företaget stämmer överens med ett antal positiva värdeomdömen. Inom tillverkningsindustrin får IBM flest positiva attitydpoäng, tätt före Digital och Diab Data. Inom offentlig sektor är ordningen omvänd, med Digital före IBM och Diab Data. Notabelt är dock att Diab Data är det företag som anses som mest på frammarsch, mest lyhört för marknadens krav samt bäst på att utveckla och följa befintliga standarder av kunder inom såväl tillverkningsindustrin som inom den offentliga sektorn.



Källa: Datormarknaden 1991, IMU-Testologen

Högteknologi på internationella TeleLarm:

SATSAR I USA OCH SINGAPORE

I slutet av 90-talet kommer det i Europa bara att finnas sex, sju säkerhetsföretag av dignitet. Vi kommer att vara med! Det säger Berne Landgren, VD för TeleLarm AB. TeleLarm är på god väg att etablera sig som en av de ledande aktörerna. Åtta dotterbolag runt om i världen och satsning på högteknologi och kunskap banar väg för fortsatt framgång.

För två år sedan fattade ledningen för TeleLarm det strategiska beslutet att etablera sig på allvar i Europa. Säkerhetsbranschen är en högteknologisk bransch som utvecklas mycket snabbt. Det ställer stora krav på utvecklingsresurser och kompetens för att kunna behålla sin position på marknaden. Många företag kommer att slås ut, det är branschens egen bedömning av marknaden. Kvar blir bara ett fåtal stora företag.

Börja med småbolag

Vi har börjat med att köpa in oss i små bolag. Det är en försiktig strategi som vi arbetar efter. De små bolagen är redan väl etablerade i sina länder. Nu skall vi utveckla dem och ta marknadsandelar. Om ett bolag mot förmodan skulle gå överstyr är det inget hot mot TeleLarm även om det betyder ett visst avbräck. Det blir lite som ett schackspel där man flyttar fram bönderna försiktigt och skyddar kungen och damen.

England och Singapore

Utöver de egna kontoren och bolagen i Sverige arbetar TeleLarm med åtta olika bolag runt om i världen varav de flesta är dotterbolag. I Danmark äger man 10 procent av Falck Sikring A/S som räknas som det starkaste säkerhetsföretaget

i Danmark. Det största bolaget i Europa utanför Sverige finns i England där drygt femtiotal personer är sysselsatta. I Sydostasien äger TeleLarm Apro i Singapore tillsammans med bolagets VD Bobby Lee. Företaget startades 1985 och sysselsätter idag drygt 350 personer. Den dominerande verksamheten är väktartjänster till myndigheter, hotell och industrier.

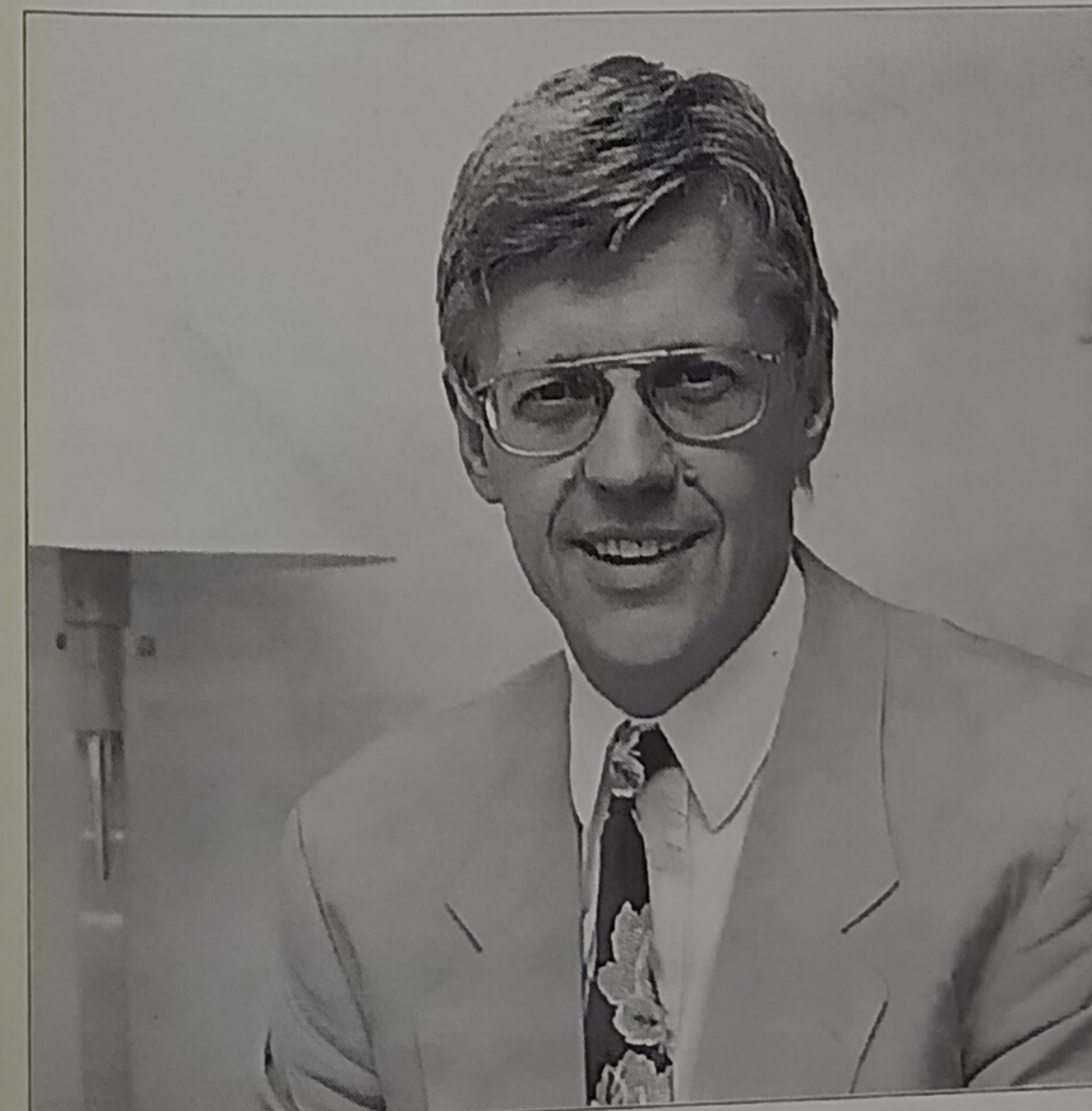
Högteknologi och kommunikation

Säkerhetssystem bygger idag på högteknologi, kraftiga datorer, intelligenta datorprogram och snabb kommunikation. Det gäller att föra över så mycket korrekt information så snabbt som möjligt och tolka den omedelbart. Fysiska eller geografiska hinder existerar inte. Ett brandlarmsystem på ett hotell i Singapore kan övervakas av TeleLarm i Sverige. Varenda sensor i vartenda rum kan direkt följas på en bildskärm. Den teknik som skall arbeta med systemet på plats i Singapore kan få hjälp från Sverige samtidigt som han arbetar. Nya programvaror kan lastas ner från Sverige medan teknikern arbetar.

Trygghetslarm

En mycket intressant marknad för oss är USA. Där har vi alldeles nyligen öppnat kontor och inlett samarbete med

Trygghetslarmet är en slumrande marknad i USA med en enorm potential för oss på TeleLarm, säger VD Berne Landgren.



olika företag. Trygghetslarm är i USA en slumrande marknad som nu börjar vakna och vi vet att det finns oändliga möjligheter för oss. Den gamla larmdivisionen på Televerket, som 1982 blev TeleLarm AB, började arbeta med trygghetssystem redan 1979. Ett trygghetslarm kan se ut som ett större armbandsur. Man bär alltid larmet med sig och kan snabbt få akut hjälp när det behövs. Vi vet, säger Berne Landgren, att vårt trygghetslarm har räddat många liv. Många sjuka, framförallt de äldre, känner sig också trygga när de kan ha larmet med sig hela tiden. Idag finns det omkring 60.000 personer som har någon form av trygghetslarm men en halv miljon skulle behöva det.

Larmet lär och korgerar

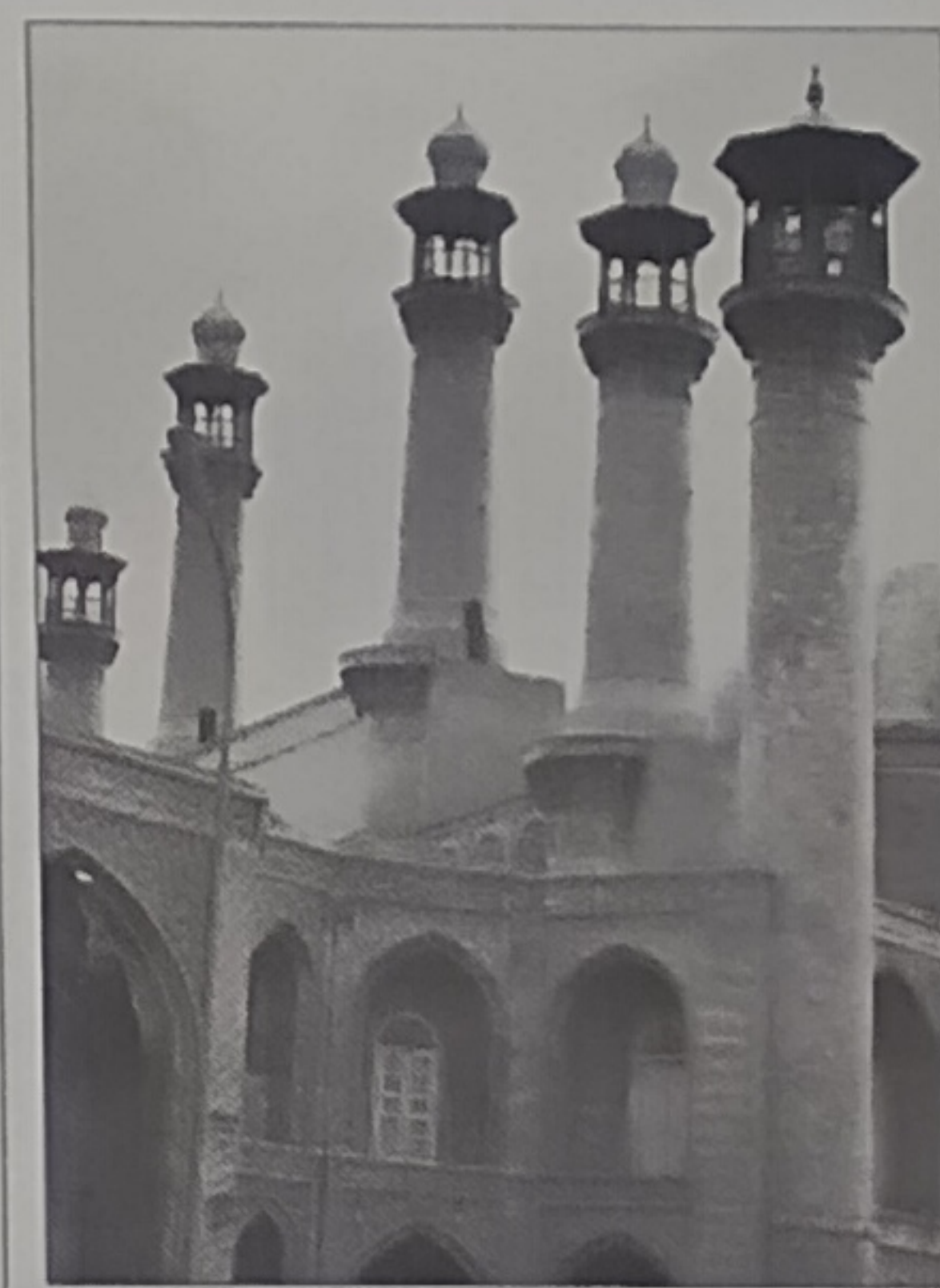
Tillsammans med Falck i Danmark har TeleLarm installerat ett brandvarnningssystem i Esbjerg på Jylland. Larmet, som består av 6000 sensorer, har väckt stor uppmärksamhet. Många gånger är det rökigt eller dammigt där sensorerna sitter och med nedsmutsningen av sensorerna förlorar de gradvis sin känslighet. Larmet känner självt av hur mycket nedsmutsat det är och korgerar varje sensor en gång i veckan så att de alltid ligger på topp. När det inte kan korrigera sig självt mer går en signal till en servicecentral som byter ut sensorn mot en ny. TeleLarm har utvecklat programvara och bidragit med systemkunskap. Matsushita i Japan har utvecklat sensorerna i ett nära samarbete med TeleLarm som har pågått i 15 år.

Förtjust och fascinerad

Det råder ingen tvekan om att Berne Landgren är förtjust i och fascinerad över teknologin. Han blir entusiastisk och ivrig när han börjar tala om vad som kan göras idag och vilka möjligheter det kommer att finnas imorgon. Telekomunikationer är en del i hela produkten, datorer en annan, program en tredje. Alla delarna är lika intressanta för att bygga upp en produkt att konkurrera med för att inom några år bli en av de sex, sju aktörerna på marknaden.

HISTORIK

- 1975 Larmdivisionen bildas i Televerket med i huvudsak produkterna larmkommunikation och inbrottslarm.
- 1979 Trygghetslarmet kommer.
- 1982 TeleLarm AB bildas av den tidigare larmdivisionen.
- 1984-86 Exportverksamheten startas. Produkt- och systemutveckling via dotterbolag.
- 1988-90 Förberedelser för internationalisering.
- 1990 Internationalisering pågår för fullt.



Avdelningen udda datorexport:

SVENSKA DATORER REGISTRERAR PILGRIMER

Det svenska dataföretaget Diab Data är mest känt som marknadsledare på UNIX-minidatorer i Sverige. Diab Datas export av datorteknologi till USA är också tämligen välbekant.

Men visste du att alla muslimer som kommer till Mekka registreras med hjälp av datasystem utvecklade av Diab Data?

Hur hänger nu detta ihop? Jo, Diab Data har sedan länge ett samarbetsavtal med Dynatech, ett amerikanskt dataföretag. Dynatech har även verksamhet i Europa, Mellanöstern, Afrika samt delar av Asien, fast då under sitt gamla namn Cromenco.

Cromenco samarbetar i Saudi Arabien med det arabiska företaget Attar Marketing sedan mitten på 70-talet. Attar Marketing är bland mycket annat med och organiserar den stora besöksströmmen av muslimska pilgrimer till Mekka.

För att besöka Mekka måste man vara muslim, det krävs alltså en viss kontroll vid inpasseringen till muhammedanernas heligaste plats.

Cromenco byggde därför under 80-talet upp ett administrativt system tillsammans med Attar Marketing för att underlätta registreringen av pilgrimer. Förutom namn, adress, ålder och nationalitet registreras bland annat också datum för besöket. En informationsbank som växer oavbrutet, idag består nätverket av 6 minidatorer kopplade till en huvuddator (DS90-31).

Och på datorerna står det alltså Cromenco, fast inbrottslarmet är "Designad in Sweden". Så kan det gå till i datorernas underbara värld. Undrar förresten vad Datainspektionen skulle säga om registret...

Diab Data släpper fyra nya UNIX-system:

Kraftfull databasserver på 90 MIPS

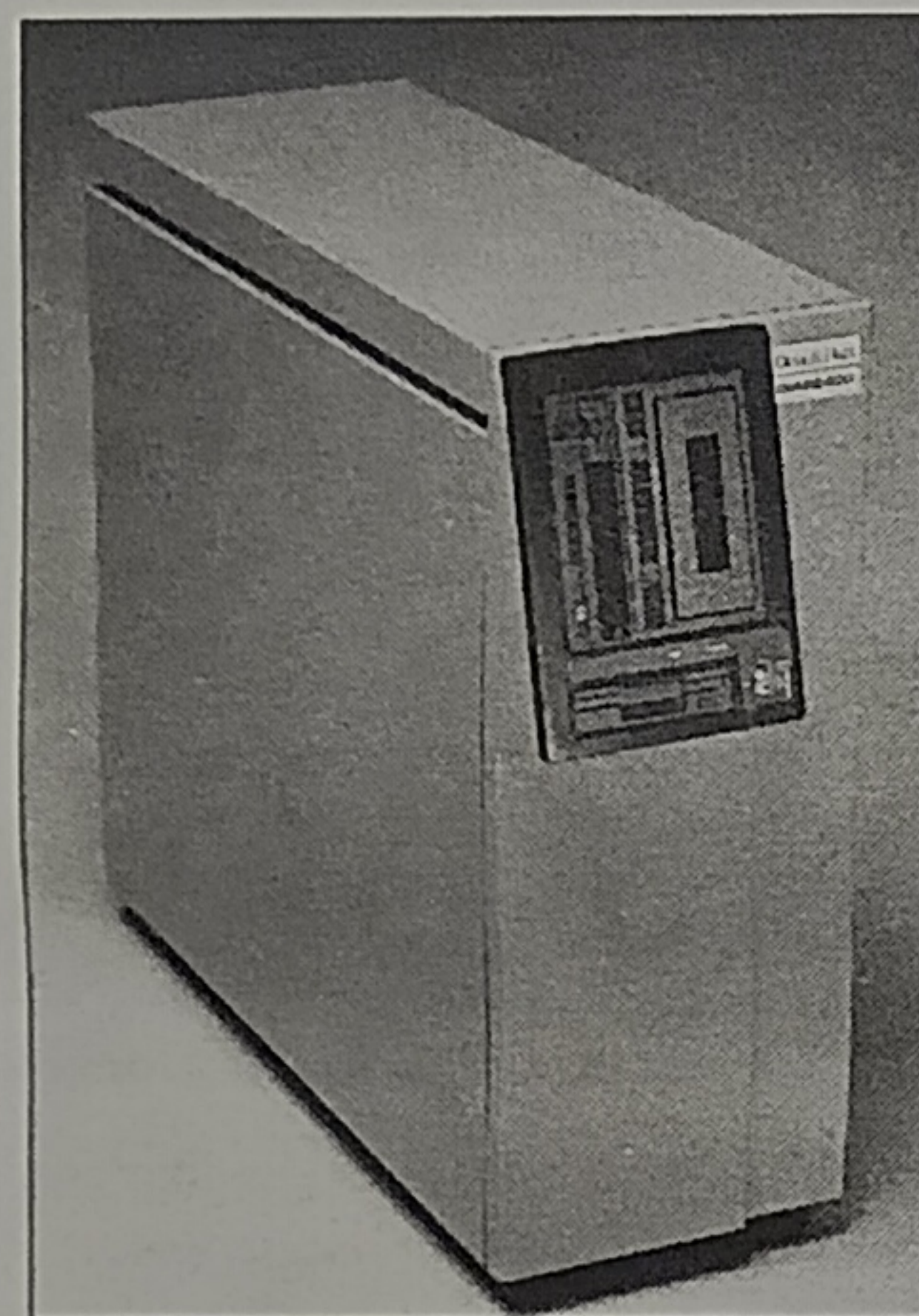
Diab Data presenterar fyra nya UNIX-system med högre kapacitet än någonsin. Samtliga system är baserade på Motorola 68040, en av de mest kraftfulla processorer på marknaden idag.

För mer information kontakta Diab Data, 08-638 94 00.

DIAB2440

Ny resursdator mycket lämpad som nätverksserver tack vare Ethernet-ingång och det kompakta kabinettet. Baserad på en 68040 33 MHz processor som presterar cirka 24 MIPS.

DIAB2440 och DIAB2450 har förpackats i Diab Datas traditionella kontorsmodell.



DIAB2450

Diab Datas mest kraftfulla resursdator i kompakt kabinett med upp till 2 parallella 68040 33 MHz vilket motsvarar 50 MIPS. Klarar stora massminnen och backup-enheter som hanteras av en egen 68020 processor. Mycket kraftfulla Ethernet-möjligheter gör den perfekt som server i stora nätverk, t ex med client/server-tillämpningar.

DIAB2340

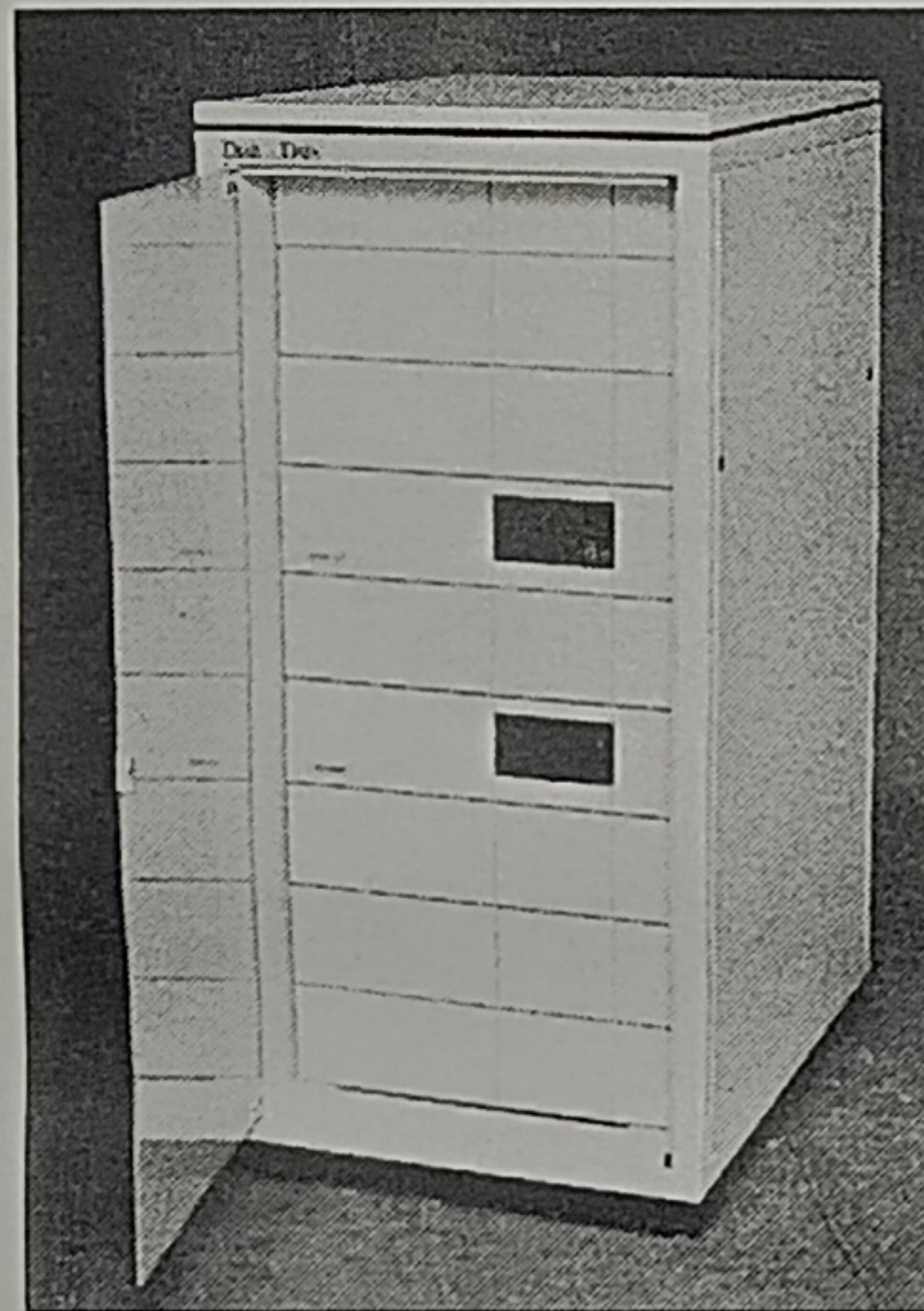
En ny industridator byggd kring 68040. Ger cirka 24

MIPS för tunga industriella och tekniska applikationer. Systemet kan monteras i krävande miljöer och har goda möjligheter till inkoppling av annan industriell utrustning.

DS90-45

Ny dator i stativutförande. Fyra parallella 68040 med 33 MHz klockfrekvens ger över 90 MIPS. Kombinerat med SCSI-RACK en mycket kraftfull databasserver för mycket krävande tillämpningar och många användare.

DS90-45, ny minidator i stativutförande.



X/Open auktoriserar svensk öppenhet

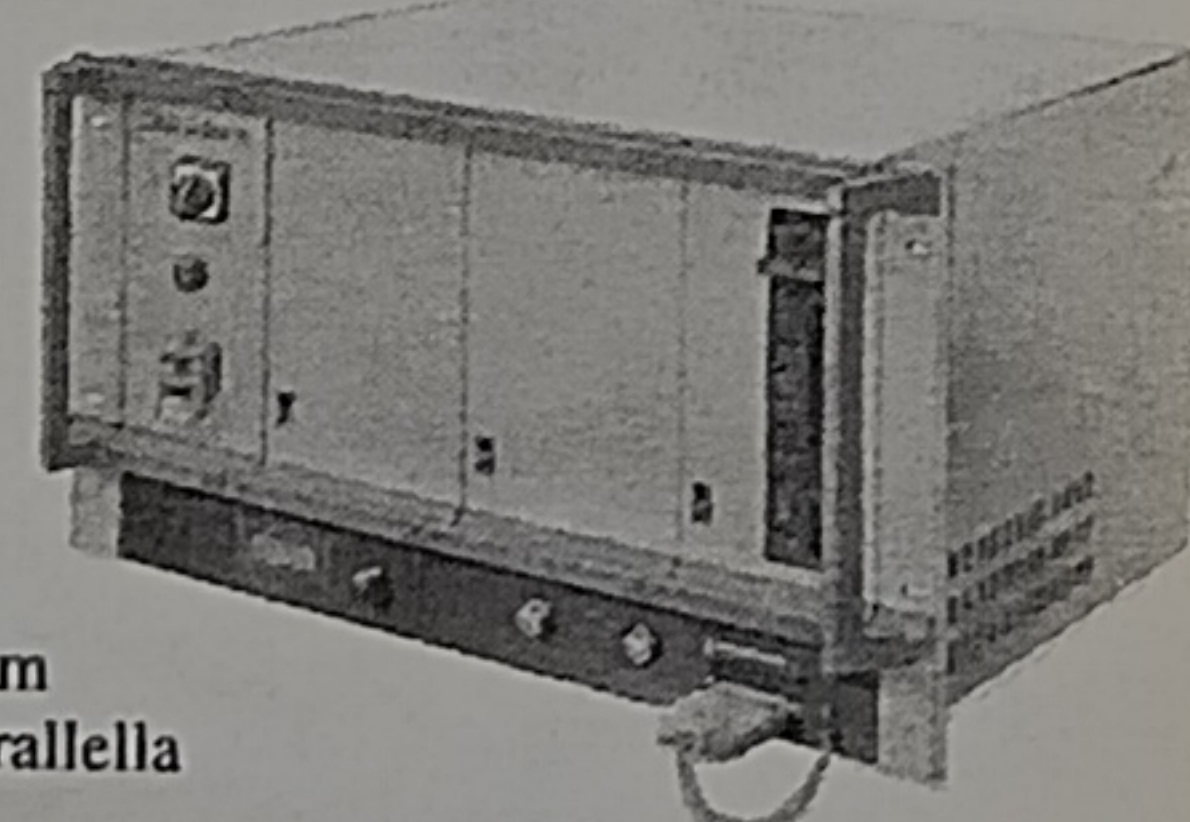
Nu finns DIAB-datorerna med bland det trettiotal system som är godkända av X/Open enligt deras "öppenhetsspecifikation" XPG3 (X/Open Portability Guide 3). Samtidigt har Diab Data gått med som medlem i X/Open.

X/Open grundades 1984 på initiativ av ett antal europeiska dataföretag. Syftet var att skapa en gemensam plattform för öppna system och portabilitet genom att utnyttja existerande industristandarder och defacto-standarder för att definiera gränssnitt mellan UNIX och applikationsprogramvara. Till skillnad från en del andra organisationer skapar X/Open således inga nya standarder utan verifierar i stället att produkter och system från olika företag följer de standarder som finns.

Idag har X/Open cirka 80 "formella" medlemmar världen över samt ett stort antal medlemmar i olika arbetsgrupper; förutom dataföretag ingår även användare och organisationer som UNIX International och Open Software Foundation i X/Open. Sammantaget innebär det att X/Open är den ledande institutionen och auktoriteten när det gäller att definiera gränssnitt mellan olika produkter och produktområden.

enheter kan ett redundant massminne skapas. Fallor en hårddisk bort finns alltid informationen tillgänglig på speglenshet utan att användarna märker någon skillnad. En hårddisk kan dessutom bytas under drift.

SCSI-RACK är en enhet med egen spänningsmatning. I SCSI-RACK monteras en, två eller tre massminneskassetter. En kassett kan innehålla en hårddisk med en kapacitet upp till 1000 MByte eller en optisk disk. Alternativt kan kassetten innehålla en QIC-, Video-8- eller DAT-enhet. Detta gör SCSI-RACK enkel att konfigurera för olika applikationer. För mer information ring produktchef Thomas Högenes 08-638 9400.



SCSI-RACK ny produkt från Diab Data

SCSI-RACK är en ny produkt från Diab Data som kan användas med stativmonterade datorer. Med ett SCSI-RACK kan fyra behov lösas:

* Stora program- eller datavolymer. Med SCSI-RACK kan flera Gigabyte lagras i samma enhet.

* Stora backup-volymer. I SCSI-RACK kan flera backup-enheter parallellkopplas för enkel, obemannad säkerhetskopiering av stora system.

* Hög prestanda. Genom utnyttjande av RAID-teknik kan hastigheten mångdubbelt höjas vid såväl läsning som skrivning. Speciellt viktigt för stora databassystem. RAID innebär förenklat att datablocken sprids över flera hårddiskar. Det ger en parallellitet vid såväl skrivning som läsning och är mycket effektivt i t ex databassystem.

* Feltolerans. Genom spegling av data på parallella

GratiX - ny gratis programvarubank för Diab Datas kunder

Diab Data startar nu en gratis programvarubank - GratiX - för sina kunder. Redan vid starten finns över 100 program att ta för sig av, bland annat alla utvecklingshjälpmedel från GNU, textbehandlingsprogrammet Tech och ritprogrammet XFIG för X-terminaler.

Bakgrunden till denna nyhet är att det

finns ett stort utbud av "public domains" dvs kostnadsfria programvaror som cirkulerar på marknaden.

För många datoranvändare fungerar dessa som komplement till de traditionella programvarorna.

Diab Data har nu samlat över 100 "public domains" i programvarubanken GratiX som enkelt kan nås via ett asynkront modem.

Vid kontakten med GratiX möts användaren av ett menysystem som ger vägledning vid valet av program. Du kan också få en beskrivning av samtliga program. När du valt program kopieras det till din DIAB-dator. Varje program består av distributions-, källkods- och dokumentationsfiler.

För att komma in i GratiX behövs ett personligt kontonummer samt telefonnumret till GratiX.

Ring Ulrika Kruskopf på telefon 08-638 94 00.



Nya Partners till Diab Data

Under det senaste året har Diab Data fortsatt arbetet med att förstärka sin partnerorganisation. Resultatet har blivit en mängd nya partneravtal:

- Ergosoft AB är ett företag specialiserat på administrativa system.
- BTJ System AB har bibliotekssystem.
- Cerruss AB är ett programvaruhus med bland annat programvaran SISU, ett system för underhåll av data-system.
- Flintab är OEM-partner och säljer mätsystem.
- IFS Data AB har datorbaserat underhåll, produktionsuppföljning samt administrativa system.
- L Lundström Elektronik blir partner till Diab Datas industrigrupp.
- Olaf-Gruppen Data AB har materialadministrativa system.



Diab Data har under första halvåret 1991 tecknat Partneravtal med 7 nya partners. Totalt arbetar nu cirka 30 partners med marknadsföring och försäljning av Diab Datas produkter. Den nya Partner-logotypen är en garanti för kompetens och maximal anpassning av datasystemen till svenska förhållanden.

Totalt har Diab Data idag cirka 30 partners med Partneravtal som arbetar med marknadsföring och försäljning av Diab Datas produkter. Till detta kommer över 90 leverantörer av programvaror. Den nya programvarukatalogen innehåller över 260 program och kan beställas på annan plats i tidningen.

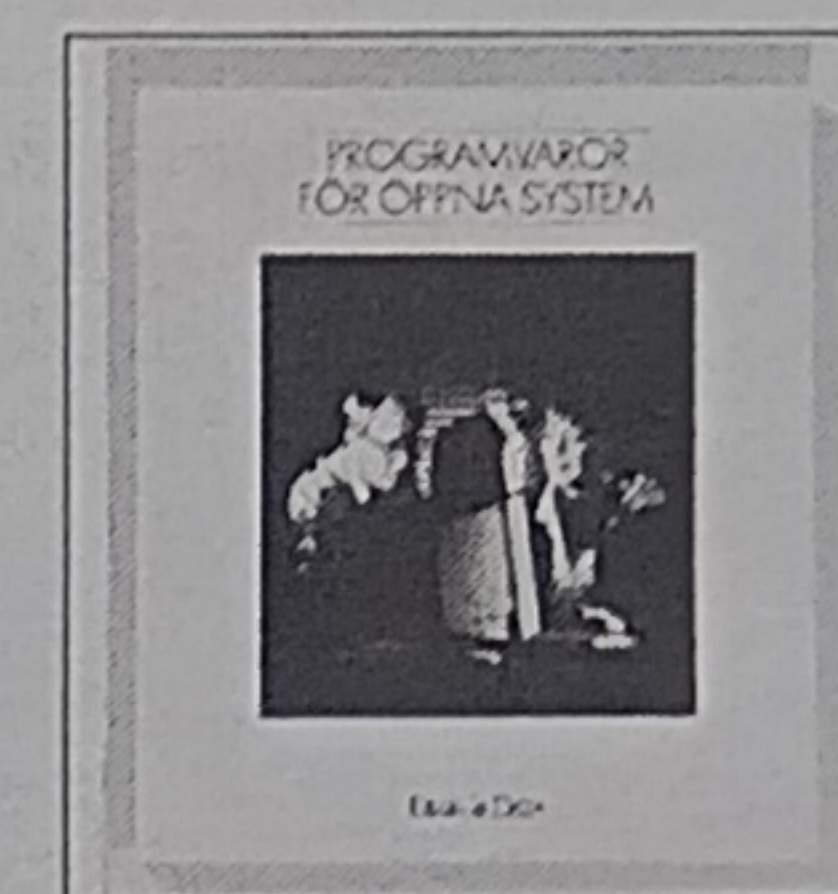
Inför UNIX-mässan i höst lanseras nu en "Partner-logotyp" för att ytterligare stärka identiteten.

En Diab Data Partner-skylt är en garanti för kompetens och maximal anpassning till svenska förhållanden.

För mer information kontakta Anders Groop på Diab Data 08-638 94 00.

Presstopp! Beställ Diab Datas nya programvarukatalog!

1991/92 års programvarukatalog ligger nu i tryckpressarna. Över 300 program praktiskt uppdelade i tillämpningsområden och utförligt beskrivna. "Programvaror för öppna system" beställer du enklast genom att ringa Ulrika Kruskopf på 08-638 94 00 eller genom att skicka in svarkupongen på sista sidan.



Lyxtelegrammen tillbaka med hjälp av DIAB-dator

Nu har de kära lyxtelegrammen kommit tillbaka! Företaget Rikstelegram AB sköter distributionen åt Televerket.

De nya Lyxtelegrammen delas ut precis den dag kunden önskar.

Kunden ringer Televerket som lagrar beställningen på en DIAB-dator. När det är dags att distribuera Lyxtelegrammet så sänds detta direkt från datorn via fax till lämpligt budbils- eller taxiföretag över hela Sverige. Där kopieras texten på önskad telegramblankett och körs ut till mottagaren. Hittills har över 30 000 Lyxtelegram distribuerats på detta nya sätt.

"Vår man i Foster City"



Sven Brehmer i Foster City, aktiv i bl a /usr/group/ och en POSIX-kommitté, rapporterar om det senaste på UNIX-fronten i USA.

Jag har ju i mina tidigare rutor skrivit en del om att det är "konsortieras tid". Tendensen håller i sig i allra högsta grad. OSF, UNIX International (UI), X/Open, POSIX, 88open och SPARC International är några exempel på konsortier vars främsta uppgift det varit att standardisera produkter kring och bredda marknaden för UNIX. OSF och UI skapades pga meningsskilligheter mellan AT&T och ett antal UNIX licenskunder. På senare tid har ACE (Advanced Computing Environment) med de fem företagen Microsoft, Digital, Compaq, MIPS och SCO, samt en pakt mellan Apple, IBM och Motorola slutits, främst med avsikt på marknadspositionering. Det är ju lika dåliga tider här som i Sverige och den trend som startades innan ekonomin försvagades växer sig bara starkare enligt principen "tillsammans är vi starkare".

Det har ju sedan länge knakat i fogarna mellan IBM och Microsoft med resultatet att Microsoft överger OS/2 i dagens tappning. IBM vidareutvecklar nu OS/2 för dess nästa release 2.0 medan Microsoft jobbar på ett nytt operativsystem som kommer att erbjuda en hel del finesser än dagens OS/2. Microsofts nya operativsystem skulle släppas som OS/2 3.0 NT (New Technology), med det ser nu ut som det blir kopplat till Windows 3.1 och kommer att kallas Windows NT i stället.

Apple och Microsoft har sedan länge legat i legala fejder och diverse bråk kring skriftarinterface (PostScript) har också förekommit.

Både IBM och Apple har sett konkurrensen öka och lönsamheten sjunka inom persondatormarknaden som de två företagen har skapat. Så en allians mellan två så fundamentalt olika företag som väl skulle betraktas som otänkbara för några år sedan är idag ett faktum. Vi ska heller inte glömma bort Motorola som ju finns med på ett (ganska stort) hörn i denna allians. Motorola kommer att i samverkan med IBM och förmodligen Apple att vidareutveckla IBMs RISC CPU

som benämns POWER. Vidare kommer 88000 RISC-familjen att vidareutvecklas. Samarbetsformerna mellan de tre företagen är inte officiell i skrivande stund men det verkar som om strävan är att krympa POWER CPU:n från sex till ett chip för högvolymproduktion samt att 88000-familjen kommer att inrikta sig på hög prestanda. En mer exakt långsiktig plan från Motorola emotes med spänning i 88000 lägret, det är helt klart.

Ja, så småningom kommer våra deklarationer att checkas med hjälp av UNIX-teknologi här i USA. Men inte förrän IRS (am riksskatteverket) har spenderat 1,4 miljarder dollar. AT&T fick kontrakt till IBMs och Lockheeds stora förtret. AT&T och Lockheed offererade full funktionalitet för 500 miljoner mindre än IBM. Det låter som några skattedollar i poteten, vi får väl se när det hela blir realitet.

Låt oss ta en titt på hur det står till med företagen i dessa "dåliga tider". De stora förlorarna är defini-

tivt diskillverkarna. Priserna på diskar har sjunkit kraftigt under en tid och överproduktion råder. En kort status:

Prairie Tek lägger ned, Rodime skyddar sig för fordringsägarna, Seagate permitterar 4% av personalen, hos Western Digital är årets förlust 134 USD och hos Miniscibe får före detta chefer och investerare betala 10 miljoner USD i böter och skadestånd.

Diverse dataföretag som Amdahl, Digital, IBM, Wang, Apple, Tandem Compaq och MIPS (rykten går att NEC köper MIPS) med flera går antingen med förlust eller har vikande vinster. Det finns företag som går uppåt också som tur är; Data General och Sun.

På Diab Data Inc har vi tecknat några nya avtal sen sist. Unisys för D-CC på 88000, Aydin Controls för D-NIX på ett 88000 VME-kort. På återhörande!

John Brehmer

TÄPPAS SOM HALLÅA?



Interninformation är något av det jävligaste jag vet! Om det bara gällde att stoppa in ett meddelande i hjärnan på en människa så vore det väl lätt. Problemet är att varken avsändaren, meddelandet, kanalen eller mottagaren är fasta variabler.

Vad tror du skulle hända om Kristina Lugn eller Täppas Fogelberg läste nyheterna i TV? Då skulle vi bara sitta och misstänka att det var någon som drev med oss.

Det är precis på samma sätt med information på jobbet. Det är klart att man har en uppfattning om hur folk omkring en är. Säger de någonting som faller utanför ramen så tror man att det är någonting lur. Och gillar man inte chefen så bryr man sig inte om vad han eller hon säger heller.

Det är ändå inte det där med avsändarens trovärdighet som ställer till de

största problemen med kommunikation i allmänhet och med kontorsinformation i synnerhet. Det värsta är de människor som medvetet sållar, förädlar och förändrar informationen innan den nått fram till dig och dina hårt arbetande kollegor.

Högst upp i företaget är det ägaren, ledningsgruppen eller styrelsen som silar. Längre ner i hierarkin kommer mellancheferna, facket och företagets betrodda informatörer.

Längst ner på golvet kommer vi till det verkligt skrämmande. De som inte bara sätter käppar i hjulen utan som gärna kör in bjälke efter bjälke i sin broders öga. Jag talar om firmaråttorna, kontorsinformationens unkna eminens.

De vill inte alls att alla skall veta allt - deras livsluft är skvallret, inte sanningen...

Den information de vårdar ömt i sina

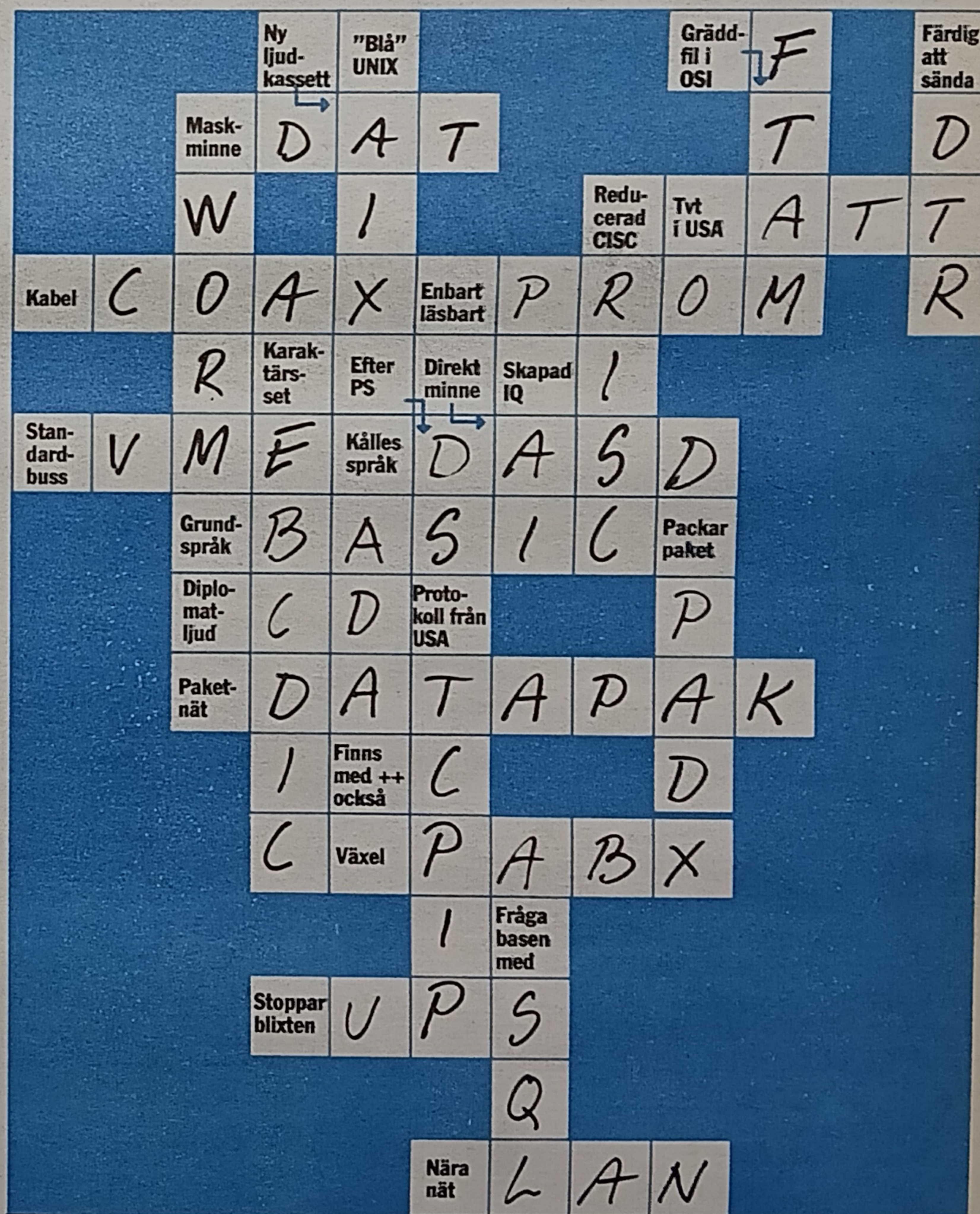
snåla sinnen är vem som bjöd chefen på lunch. Vem som gjorde vad med vem på firmafesten och vem som grät i smyg när morgonsolen släckte festtyran.

De njuter stillsamt på sina kontorsmoduler när kontorets luft blir tjock av informationsångest. När ingen längre vågar säga A därför att B kan bli Ö.

De är de - inte energitillgången eller megabytebegränsningarna - som sätter gränsen för hur mycket vi kan åstadkomma med aldrig så avancerade kontorsinformationssystem och med internpost på färggrafiskskärmar. De är de som bromsar och de är de som skjuter på.

Så nästa gång det kommer en konsult som skall få dig att börja använda ett nytt kontorsinformationssystem - fråga vad han tänker göra åt det verkliga problemet...

Bit Runner



Varsågod! Rätta lösningen till förra numrets sommarnöt.

HÖSTNÖTEN

Sommarnöten var världens troligen första förkortningskorsord helt byggt på förkortningar från databranschen. Ingen lätt uppgift, varken att konstruera eller att lösa! Trots svårighetsgraden fick vi in rätta lösningar: Vinnare blev Karl-Erik Olofsson, Västra Frölunda, Ragnar Björkheden, Rönninge samt Lars Olofson, Linköping som får var sin klocka.

För höstnöten beger vi oss till ett laboratorium där vi finner en burk med en bak-

terieodling. Bakterier växer genom delning och i det här fallet delar bakterierna sig var trettionde sekund. Burken med bakterier blir proppfull efter en timme. Frågan för höstnöten blir då: efter hur lång tid är burken halvfull?

Skicka ditt svar till Diab Data AB, att. Birgitta Tonn, Box 2029, 183 02 Täby senast den 1 december. De tre först öppnade, rätta svaren får pris.

Ja, skicka mig Diagonalen även i fortsättningen. Min rätta adress:

Namn _____
Titel _____
Företag _____
Gata/Box _____
Postadress _____

Här är en till som vill ha Diagonalen!

Namn _____
Titel _____
Företag _____
Gata/Box _____
Postadress _____

Skicka information!

- ☐ "Guiden till öppna system"
- ☐ "Programvaror för öppna system"
- ☐ "Tillbehörskatalogen"
- ☐ Årsrapport 1990
- ☐ Utbildningsprogrammet 1991
- ☐ Kontakta mig!

Telefon _____

Frankeras
ej. Diab
Data betalar
portot.

DIAB DATA

Svarspost

Kundnummer 190219700

S-183 02 TÄBY