



# Dansk Datahistorisk forening

Tankerne bag Supermax konceptet både  
forretningsmæssigt og kommercielt  
Og linjerne bagud til successen med SPC/1

# Disposition



- Baggrund for udviklingen af Supermax
- Konceptprocessen
- De kommercielle overvejelser
- Introduktion og præsentation
- Opståede partner muligheder
- Børsintroduktion af DDE
- Opsummering

# Baggrund for udviklingen af Supermax



- Stiftelse af DDE i 1975 for at kunne anvende nyligt introducerede microprocesser chips kommercielt
- Udvikling af ID-7000 modulært enkelt brugersystem system til tekniske anvendelser (blev solgt i ca 200 ex)
- Udvikling af SPC/1 modulært flerbruger system til kommercielle anvendelser. Floppy disc.
- Startkonfiguration solgtes for 19.500 ex moms og havde komponentkostpris på 16.000 kr ex moms. Mine kompagnoner mente gennem det første år, at prisen var vovet.

# Baggrund for udviklingen af Supermax



- Men efter et år var gns salgsprisen for et SPC/1 system på grund af modulariteten blevet 120.000 kr og til en komponent kost pris på ca 30.000 kr begge ex moms
- SPC/1 blev derfor en rigtig god forretning
- Vi solgte over levetiden mere end 1000 SPC/1 systemer
- Vi brugte billig standardteknologi til at fremstille systemer, der kunne konkurrere med de store leverandørers egenudviklede teknologi (minidatamater). Vi kom hurtigt til markedet, havde små udviklingsomkostninger og lave produktionsomkostninger.

# Konceptprocessen



- SPC/1 havde vist, at vi kunne sælge kraftigere systemer
- Men hvordan skulle vi lave dem? Og så de samtidig var modulære?
- Vi nedsatte en koncept gruppe af hardware, software og kommercielle kompetencer. Og brainstormede!
- Det var ikke nok for os blot at bruge kraftigere CPU'er
- Vi ville have en dimension mere i muligheden for skalering af ydeevnen!
- Så faldt tanken på en fler CPU arkitektur, hvor man kunne tilføje flere CPU'er efterhånden som behovet for regnekraft steg.

# Konceptprocessen



- Det gav en lang diskussion om hvor meget hardware delen skulle kunne håndtere af fler CPU teknikken
- Den faldt ud sådan, at Knud Arne Nielsen, nu afdød medstifter, bemærkede at det altid blev HW-folkene der skulle løse de svære problemer!!! Ja det var svært – men det var det også at skabe operativsystemet
- Vi endte med at have en modulær arkitektur, der bestod af få forskellige printkort, og som kunne tilføjes til systemerne, når kunderne fik behov for det. Og alt dette kunne så leveres i mindre eller større kabinetter afhængig af kundernes behov.

# De kommercielle overvejelser



- Vi havde god erfaring fra prisstrukturen for SPC/1 – og også for hvor meget kunderne udbyggede, når de først havde anskaffet et system.
- Så strategien skulle være den samme for Supermax prissætningen – så der blev prissat nogle temmelig attraktive basiskonfigurationer
- Vi lagde os prismæssigt væsentlig under minidatamaterne, så kunderne opfattede Supermax som attraktivt at anskaffe.
- Vi prissatte udvidelserne højere, men stadig attraktivt for kunderne

# Introduktion og præsentation



- Supermax blev introduceret i Danmark i 1982 på Sølyst.
- Modtagelsen var rigtig god
- Så jeg besluttede at vise den hurtigt frem i udlandet – det blev på Comdex i Amsterdam.
- Amsterdam udstillingen gik så godt, at vi besluttede at stille op på Comdex udstillingen i Las Vegas 2 uger efter Amsterdam messen.
- De gav begge mange interessante leads!
- Jeg havde ledt et stykke tid efter en relationsdatabase, som vi kunne levere sammen med Supermax, og have som basis for applikationsudviklingen



# Introduktion og præsentation



- Jeg havde på messerne i USA i et stykke tid haft godt kig på Oracle, men de havde kun blik for Mainframes.
- I 1983 kunne vi endelig få en kontrakt med dem om en Oracle på Supermax, og vi blev den første virksomhed, der fik sådan en kontrakt med Oracle.
- Hermed havde vi et modulært system baseret på standard komponenter og med en dengang relativt kendt relations database
- Det viste sig at være et godt udgangspunkt for den kommercielle succes!

# Opståede partner muligheder



- De internationale udstillinger gav kontakt med store spillere i IT branchen
- Vi kom i kontakt med NCR, der viste sig meget interesseret i Supermax teknologien.
- De fik lov at låne en Supermax i deres udviklingscenter i USA for at evaluere den. Det endte dog ikke med en kommerciel aftale.
- Vi fik kontakt med en af stifterne bag Data General, jeg var til møder i New York og de kom til København for at forhandle i anonymitet på et hotel. Vi blev ikke enige.

# Børsintroduktion



- Frembringelsen af Supermax bragte DDE på det internationale kort over spændende teknologivirksomheder
- Det gav rigtig mange henvendelser fra banker, der gerne ville bringe os på børsen
- Vi kunne med tiden se ideen i det, så vi lod os overbevise om, at det var en god idé
- Vi valgte at gå tættere på Handelsbanken og Goldman Sachs, sidstnævnte besøgte jeg i New York og vi forhandlede i København.
- Vi endte med helt rigtigt at vælge Handelsbanken

# Opsummering



- Vi var unge og uøvede, men vi turde
- Vi brugte et teknologispring til at bygge Supermax – den første af sin slags i verden!!!
- Vi brugte nogle ledelsesmetoder, der bragte det ypperste frem i alle medarbejdere
- Vi valgte en simpel kommerciel model – med tilsvarende store kvaler for de, der skulle designe Supermax
- Vi valgte en prissætningsmodel, der gjorde det attraktivt at udnytte modulariteten til glæde for kunderne og til glæde for DDEs indtjening
- Jeg oplevede det som et uforglemmeligt eventyr!!!