

Softvaruhuset lurar skjortan av kunderna

Hur kommer det sig att vi stillatigande köper disketter, CD-skivor och softvara till helt orimliga priser? Vi blir lurade, det hävdar Jörgen Stådje i Södertälje som vill ha en allmän utveckling i branschen.

Det är klart att vi måste få en allmän utveckling i softvarubranschen, på samma sätt som på hårdvarusidan.

Ju fler kressor som produceras, desto billigare blir de. Trots att investeringarna i utvecklingskedet ligger på 10-100 miljoner kronor eller mer. Det måste kunna gälla program också.

Den gamla trotjänaren 8080 kostar numera cirka 40 cent, medan den gamla trotjänaren Wordstar fortfarande kostar 500 kronor.

Idiotiskt, de är nästan lika gamla och antalet försålda exemplar är nog ungefär proportionella. Någon nämndvärd utveckling av Wordstar har inte skett sedan den sista CP/M-versionen kom ut. Kolumnhanteringen är det enda som trotjänar att nämnas som nytillskott.

Sanningen är ju ändå att de respektibla, kavajprydda herrarna från softvaruhuset (det låter fint det) inte gör annat än lurar skjortan av okunniga kopare som inte har vett eller kunskap att kolla marknaden. Hur fick de kavajprydda annars ihop till sina Saab Turbosar? Hederliga, marknads-mässiga priser?

Frågar man dem sedan om något problem av intrikatare slag som har samband med deras produkter gapar avrunder av okunnighet. Men sälja går ju bra.

□ Managementnivå

Och hur kan det gå egentligen? Orsaken är enkel. Vi tekniker får aldrig vara med när det gäller inköp av datorer och softvara, de verkligt stora inköpen. Sådana beslut tas alltid på managementnivå, det är ju mycket pengar det rör sig om.

Och vad vet managementfolket om datorteknik, inte mycket.

Därför fortsätter vi på den höga prisnivån. Ingen ser det angeläget att gå ner så länge det går att ta ordentligt betalt och kunderna inte protesterar.

Men revolutionen är på väg. Var så säker på det. Eftersom allt är så dyrt i Sverige importerar man med fördel själv från USA.

Och det finns undantag, exempelvis de häcklade Kopparbergs disketterna.

□ Postorder

Kopparberg fick finansiella svårigheter och som enda utväg beslöt man att avpollettera alla fina, dyra säljare och börja med postorder och humana priser, 8 kronor styck för disketterna.

Till en början blev Kopparberg bakslatat av alla som sålde för 20-25 styck och anklagade för att sälja en undermålig produkt, att diskarna hade många lasfel etc. Det var och är lögn. Jag har provat tillräckligt många för att veta vad jag talar om. Det är absolut inget fel på Kopparberg.

Nästa steg blev att anklaga Kopparberg för att dumpa marknaden. Det höll inte, det heller.

Idag bjuder flera tillverkare t o m under Kopparberg, priser på 6:50 och 5:50 har jag sett.

Det gick alltså att sänka priserna. Att köpa "märkesdisketter" för cirka 15 kronor styck är bara dumt.

Ett annat exempel är vanliga ljudkassetband. En C90 av god kvalitet kostar 7-8 kronor (1985)

att importera, men 18-25 kronor i handeln.

Blir vi lurade? Javisst, så dyr kan inte lagerhållning och distribution vara att varans pris tredubblas, då är det fel någonstans.

□ Lurendrejeri

En CD-skiva kostar ut från preseriet cirka 18 kronor, men man

Debatt Debatt

Du som vill eller tycker något, skriv till: Debatt, Ny Teknik, Box 27315, 102 54 Stockholm eller ring till debattredaktör MÓNICA WESTMAN 08-65 18 00.

Vi förbehåller oss rätten att stryka ner inkomna debattinlägg. För icke beställt material ansvaras ej.





Teckning KAIANDERS SEMPLER

strävar mot att komma ner till 13 kronor med förbättrade produktionsprocesser.

I handeln betingar de 100-180 kronor (upp till 250 från Japan). Blir vi lurade? Javisst.

Observera att BIS (svenska skivbolag) alltid sålt sina CD för 99 kronor och Denon (japanskt) säljer sina för 89 kronor.

(Kvalitén skiljer inte eftersom den är fastställd i CD-standard.)

Tror ni att de två sistnämnda skänker bort skivorna för att vi är så snälla? Nej, återigen är det det lilla bolaget som genom sitt lugre pris klarar sig bra på marknaden.

Jörgen Stådje
Södertälje