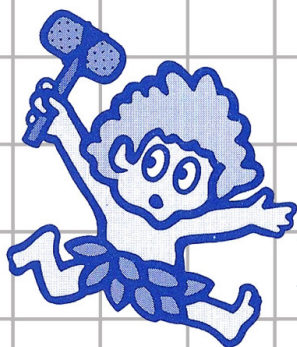
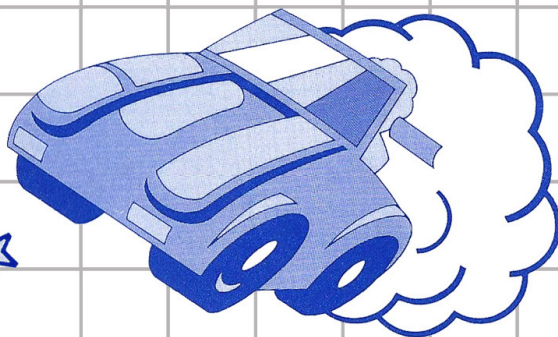
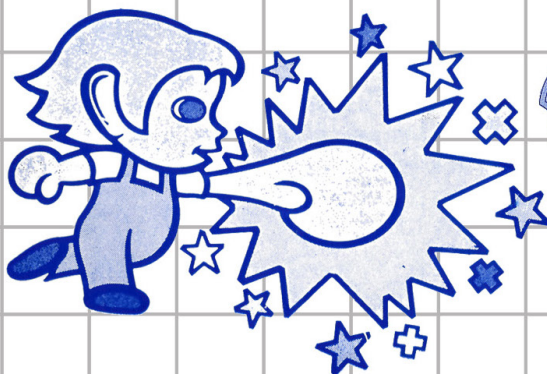
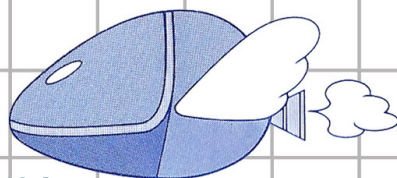


Historien om SEGA

Hur en blå igelkott och hockey-
spel tog Sverige med storm



Del 1:
De tidiga
åren och
Master System



LINDELL

HISTORIEN OM SEGA

Hur en blå igelkott och hockey-
spel tog Sverige med storm

Första digitala utgåvan 2017, publicerad på www.martinlindell.com
Ursprungligen utgiven fysiskt i 500 exemplar 2014, ISBN: 978-91-9811201-6

© Martin Lindell, 2014-2017

Korrektur 2017: Fredrik "linc" Ågren och Henrik Nordell

Förläggare fysiska utgåvan 2014: Thomas "Sol" Sunhede, www.mygrandmotherisgone.se

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

Förord.....	5
Arkadspel	
De tidiga åren med Service Games.....	6
Mekanik blir elektronik.....	16
Master System	
SEGA kliver in i hemmen	28
Master System lanseras 1986.....	32
Mastern kliver in i Europa.....	43
Svensk debut för SEGA.....	46
Brio tar över SEGA i Sverige	64
Master System - statistik, logotyp, förpackning.....	84
Övrigt	
Om författaren.....	88
Tack till.....	89
Källor.....	90
Fler svenska böcker om spel.....	92

DE TIDIGA ÅREN MED SERVICE GAMES

Morgonen den 7 december 1941 anfalls den amerikanska militärbasen vid Pearl Harbor av den japanska flottan. Jänkarna tas bokstavligen på sängen av överraskningsattacken, där flera amerikanska krigsfartyg och flygplan förstörs. Fler än 2000 militärer dör vilket decimerar den amerikanska flottan. Attacken är oväntad och ett första steg i Japans offensiv i Sydostasien mot bland annat Filippinerna som kontrolleras av USA. Upptakten är kampen om naturresurser som olja och gummi i Sydostasien. Läget mellan USA och Japan är spänt sedan 20-talet och blev allvarligt när Japan invaderade Manchuriet 1931. Attacken leder till en krigsförklaring. Eftersom Japan är allierat med Tyskland och Italien förklarar dessa också krig emot USA. Det innebär att USA officiellt dras in i Andra världskriget. Den 22-årige Marty Bromley befinner sig med sin vän James Humpert i Honolulu på Hawaii när Pearl Harbour attackeras. De har kontrakt med militären och tillhandahåller flipperspel, jukeboxar och enarmade banditer på militärbaserna för att underhålla de stationerade på deras lediga tid.

- Min pappa befann sig på Hawaii när japanerna bombade Pearl Harbor. Han drev spelmaskinerna på baserna. Efter bombningarna av Pearl Harbor så satte de upp en lapp med texten "vid ytterligare attacker göm dig under denna maskin, den har ännu inte träffats" på en av spelmaskinerna, berättar Marty dotter Lauren, i en intervju med Steven L. Kent.

Bromley som föddes 1919 i Brooklyn, New York, växte upp med mekaniska spelmaskiner. Hans pappa Irving Bromberg¹ var en handlare som servade och sålde spelmaskiner. Det var en period då olika spelmaskiner som enarmade banditer, jukeboxar, spåmaskiner och kärlekstest intog nöjesfältet och började konkurrera med biljardbord och darttavlor om utrymmet i arkadhallarna. Irvin flyttade 1934 till Los Angeles och grundade Standard Games för att distribuera spelmaskiner i Kalifornien. Marty fortsatte i sin fars fotspår och flyttade till Hawaii 1940 efter det lukrativa avtalet med militären.

Atombombarna över Nagasaki och Hiroshima leder till att Japan kapitulerar den 15 augusti 1945 och Andra världskriget når äntligen sitt slut. Bromley och Humpert fortsätter med sin verksamhet. Japan ockuperas av de allierade efter kriget, så mängder av militärer fortsätter att vara stationerade i Stilla havet.

¹ Bromley föddes som Martin Jerome Bromberg, men bytte senare namn.



Enarmade banditer från SEGA vid Wookey Hole Caves.

USA brottas med organiserad brottslighet och gambling, där spelmaskiner ingår och ses som en stor intäktskälla. 1952 skrivs The Model Anti-Gambling Act av Rufus King från The American Bar Association Commission on Organized Crime. Syftet är att strypa pengaflödet från gambling som går rakt ner i gangsterfickor. Det innebär att spelmaskiner förbjuds. Alla stater implementerar dock inte lagen som upphör först 1984. Bakgrunden till att även spelmaskiner omfattas sträcker sig tillbaka till tidigt 1900-tal då spel om pengar som avgörs av slump förbjuds. Under 30-talet slår flipper och mekaniska spel igenom. Populariteten håller i sig och under Andra världskriget byggs spel om och ges patriotiska teman. I spelet Poison the rat ska spelaren försöka få en kula att trilla in i Adolfs Hitlers mun. Kulan ska symbolisera gift. Men mekaniska spel används också som täckmantel för spel om pengar. I flipper kan spelare få extrabollar som sedan byts in mot pengar. Det leder till förbud i flera stater. I New York förbjuds flipperspel under 40-talet och förbudet upphävs först 1976 när Amusement and Music Operators Associations stjärnvitne Roger Sharpe i domstol visar att flipper är ett spel där skicklighet belönas och ej slump. I domstolen jämfördes flipper med Babe Ruths homeruns i baseball, där det var skicklighet och inte tur som avgjorde. Kontroverserna kring spelmaskinerna skapar en bild av dekadens i de rökiga arkadhallarna. Allmänhetens uppfattning om spelmaskiner gör att de stundvis och i vissa kretsar framställs som djävulens påfund.

Förbudet innebär slutet för den lönsamma verksamheten på militärbaser. Trots bombningen av Pearl Harbour och miljön med militärer hyser Bromley inget agg mot japanerna. Han föreslår att Standard Games ska flyttas till Tokyo eftersom förbudet enbart gäller på amerikansk mark. I Japan och andra delar av Sydostasien finns mängder med stationerade amerikanska militärer och en potentiell marknad. Han skickar iväg säljaren Richard Stewart och mekanikern Raymond Lemaire i början av 1952, och i maj samma år registreras Service Games of Japan eller Nihon Goraku Bussan på japanska. Importen av enarmade banditer och andra sorters spelmaskiner sätts igång. Timingen visar sig vara lycklig för Bromley och hans kollegor, de kan nämligen köpa beslagtagna spelmaskiner billigare från myndigheterna i USA än vad de kostar att tillverka nya. Även om bolaget heter Service Games, börjar de snart använda en sammandragning av företagsnamnet som varumärke utåt. De två första bokstäverna i Service Games bildar SEGA.

En annan New York-bo kommer tillsammans med Marty Bromley att bli en central figur i utvecklingen av SEGA. David Rosen föds 1934 i Brooklyn, New York. Som ung man stationeras han större delen av sin tid med amerikanska armén i Japan, men blir emellanåt förflyttad till Shanghai, Okinawa och Korea under kriget i början av 50-talet. Rosen återvänder till New York när han är klar med sin tjänstgöring 1954, men innan han åker tillbaka grundar han Rosen Enterprises. Tanken är att studera vidare och bygga upp företaget i USA, men vistelsen i New York blir kort och istället beslutar han sig för att resa tillbaka till Japan. Hans företag är inte ens i närheten av spel, utan handlar med konst. Japan, som liberaliseras och demokratiseras efter kriget, präglas av stor vilja och flitighet i sin strävan att återuppbygga landet efter kriget. Trots att det är en nation på framfart, lider fortfarande landet av krigets sviter och hög arbetslöshet. Estetiska yrkesgrupper hör till dem vars kunskaper inte är lika högt efterfrågade. Japanska konstnärer kostar en bråkdel jämfört med deras amerikanska motsvarigheter. Rosens affärsmodell är en exportverksamhet som går ut på att göra målningar baserade på fotografier, vilket innebär att porträtt skickas från USA till Japan som en japansk konstnär målar av och sedan skickas en tavla tillbaka till USA. Verksamheten lever inte upp till förväntningarna, men Rosen har en annan affärsidé med i bagaget från USA. Det råder stor efterfrågan på fotografier för ID-kort, eftersom det behövs för att ansöka till utbildningar, erhålla matrasoner och vid jobbansökningar. Vid den tidpunkten kostar det 250 yen att bli fotograferad i en ateljé och framkallningen tar ett par dagar. Rosen inser att det finns en stor marknad för fotoautomaterna som finns i USA. Fotobåsen är små och helt automatiserade. Vid fototillfället framkallas fyra kort. De lider dock av ett problem, fotografierna håller inte samma kvalitet eftersom temperaturen inte kontrolleras vid framkallningen. Genom att förbättra värmekontrollen håller fotografierna upp till fem år istället för knappt två år. Lösningen är att göra fotobåsen halvautomatiserade och bemannade för att kunna justera temperaturen vid behov. Eftersom arbetslösheten är hög så har han inga problem att anställa folk som kan bemanna båsen. Rosen köper äldre maskiner i USA



Continental Series

WHEN ALL LETTERS LITE UP
B O N U S
..... PAYS 18

Continental Bonus, Light-up Bonus feature

STRIKE A BONANZA
3 STARS ANY POSITION PAYS 18 COINS

Continental Bonanza, Criss-Cross pay

METER INCREASES WITH PLAY **PROGRESSIVE** 3 STARS 200+ METER

Continental Progressive, Build-up Jackpot

WHAT-ME WORRY? NOT WHILE 27 COMBINATIONS OF 3 FACES PAYS 18 COINS
IT'S MAD MONEY

Continental Mad Money, Criss-Cross pay

★★★ Special Award ★★★
3 STARS PAYS 200 COINS

Continental 3 Star, Standard

Lower Flash Glass available in our standard or personalized.

Manufactured By
SEGA enterprises Ltd. TOKYO, JAPAN
TOKYO INTL. AIRPORT, HANEDA P.O. BOX 63



Diverse enarmade banditer från SEGA inklusive en med motiv från tidningen Mad med dess kända maskot Alfred E. Neuman. SEGA hade ingen licens och kunde inte sälja maskinen i USA när enarmade banditer och dylikt åter blev lagligt.



och modifierar dem. Han kallar dem för Photorama och inte nog med att bilderna framkallas på ett par minuter så sätter Rosen ett lägre pris än de 250 yen som fotografierna i sina ateljéer tar. Framgången låter inte vänta på sig. Rosen expanderar snabbt och inom kort har han fler än 100 fotobås i Japan. Det är vanligt med kö till automaterna, till exempel när det är hög tid att skicka in sin ansökan till utbildningar kan väntetiden till ett fotobås vara över en timme lång.

Photorama blir så populärt att japanska fotografer börjar demonstrera utanför det amerikanska konsulatet, som ringer upp Rosen. Han bestämmer sig för att göra systemet tillgängligt via franchise. Konceptet blir framgångsrikt och ytterligare 100 fotobås sätts upp. Samtidigt börjar konkurrenter med samma koncept dyka upp. Photorama håller ett tag, men tidigt 60-tal läggs verksamheten ner i den knivskarpa konkurrensen. Men långt innan det sker har Rosen redan börjat koncentrera sig på andra affärsområden. Han inser 1956 att japanerna börjar få en disponibel inkomst. De har pengar över efter essentiella utgifter för dess existens som mat och husrum. Dessutom börjar de få mer fritid.

- Fram till mitten av 50-talet tillämpade de flesta japanska företag en arbetsvecka på sex dagar och flera mindre företag hade upp till sex och en halv arbetsdag per vecka. De hade inte så mycket fritid, man var lycklig om man fick en hel natts sömn, säger Rosen i en intervju med Next Generation.

Pachinko, dansbanor, barer och kabarét växer fram som populära nöjen, men det är inget

"Arkadspelstillverkningen blir startskottet för ryggraden i SEGAs verksamhet i åtskilliga år framöver."



som Rosen har någon känsla för. Genom uteslutningsmetoden dyker idén om spelmaskiner upp i hans tankar. Han gör en snabb marknadsundersökning och inser att merparten av tillverkarna av spelmaskiner finns i Chicago i USA. Tillverkarna spottar ut fyra till sex spel per år, som sedan säljs av distributörer. På grund av förbuden mot spelmaskiner och flipper går branschen trögt i USA, vilket är ett fördelaktigt läge för en köpare. Rosen åker till USA för att välja ut spel som passar den japanska publiken. När han återvänder till Japan måste han få en licens från industri- och handelsmyndigheten för att kunna importera spelmaskinerna till Japan. Licenserna delas upp i tre kategorier: nödvändigheter, önskvärda produkter och lyxvaror. Den sistnämnda licensen är svår att erhålla eftersom myndigheterna inte vill att landets tillgångar ska försvinna i import av lyxvaror. Det tar Rosen mer än ett år och åtskilliga möten för att övertyga handelsmyndigheten att spelmaskinerna är bra underhållning. Slutligen får han en licens som tillåter honom att importera varor för ett värde upp till 100 000 dollar. Rosen köper främst olika sorters skjutspel med pistoler som Bear Gun av tillverkaren Seeburg. De kostar runt 200 dollar begagnade. Distributörerna i USA tar emot inbyten. En arkadhall, ett nöjesfält eller annan kund köper nya spelmaskiner för 700-800 dollar. Ett par år senare byter de in de gamla spelmaskinerna när deras besökare tröttnat på dem och för att skapa utrymme för nya spel. Distributören betalar då 50-100 dollar för att ta tillbaka de gamla spelen. De har dock svårt att sälja dem vidare, vilket gör Rosen till en väldigt tacksam kund. Till skillnad från USA är nämligen de gamla spelen helt okända i Japan och därmed attraktiva. Men tullen för införsel av varor är

enormt höga i Japan och han blir tvungen att även betala tullavgift på fraktkostnaderna. Den totala kostnaden med transport och tull landar slutligen på 600-700 dollar per maskin.

Rosens satsning blir en succé. Det kostar 20 yen att spela och japanerna flockas kring maskinerna. Istället för att placera ut maskinerna i sin helhet monterar han bort kabinetten och behåller bara själva mekaniken. Maskinen placeras sedan i en arkadhall som är inredd som en djungel eller annat landskap. På det sättet skapas en högre närvarokänsla när japanerna jagar tvättbjörnar eller andra djur i spelet. Rosen utnyttjar sitt samarbete med bioograferna som han etablerade i samband med Photorama. Arkadhallarna byggs i eller anslutning till bioografernas lobby. Biografbesökarna kan därmed spela medan de väntar på att filmen ska börja. Under knappt två år är Rosen ensam på marknaden, men så småningom lär sig andra aktörer hur importen sker. Varje import klassificeras nämligen av japanska handelsmyndigheten och andra företag börjar då importera spel med samma klassifikation. De främsta konkurrenterna blir Taito som drivs av Mike Kogan och Marty Bromleys företag Service Games. Både Taito och Service Games är stora på jukeboxar. Efter ett par år i Japan bygger Service Games en egen fabrik i Japan för att förbigå tullarna och besvärligheterna med licens på lyxprodukter. Både Taito och Service Games skiljer sig dock från Rosen när det gäller spelmaskiner. Medan Rosen bygger arkadhallar med spelmaskiner integrerade i miljöer så koncentrerar sig Taito och Service Games på traditionella kabinetter i mindre lokaler. Det innebär att deras affärsverksamhet inte är lika snäv som Rosens.

Trots att de tre bolagen är konkurrenter finner Rosen, Kogan och Bromley gemenskap och blir goda vänner. De tre företagen drivs samtliga av personer som inte är födda i Japan och finner gemenskap. Rosen inser att bolagen kompletterar varandra bra och börjar tala om ett samgående 1964. Kogan tackar nej, men Service Games och Rosen Enterprises fortsätter diskussionerna. Eftersom SEGA redan används flitigt som varumärke, medan Rosen Enterprises bara är ett företag, beslutar de att kalla det nya företaget för SEGA Enterprises. 1965 realiserar samgåendet och formellt är Service Games ägare av det nya bolaget, men David Rosen blir chef.

- Vi [Service Games, Taito och Rosen Enterprises] importerade nya spel och upptäckte att det egentligen inte hände något nytt med spelen. Allt var kosmetiskt, layouten hade kanske förändrats, men i grund och botten var alla spel likadana, säger Rosen till Next Generation.

Med en egen fabrik inom företaget blir målet för det nybildade företaget att bygga egna spelmaskiner. Året efter ihopslagningen släpps Periscope, ett ubåtsspel. Det är ett simpelt mekaniskt spel där det gäller att skjuta ner båtar monterade på en kedja i ett plasthav som lystes upp av lampor. Genom att titta in i ett periskop siktar man och avfyrar en torped mot båten. Vid träff ger maskinen ljud ifrån sig. Maskinen är stor och dyrare än allt annat på marknaden, men trots det blir det en hit. Periscope innebär en vändning. Från att vara beroende av spelmaskinstillverkare i Chicago kunde nu SEGA tillverka sina egna spel. Ryktet om spelets framgångar

sprider sig till USA och Europa. Flertalet nyfikna distributörer som söker nya produkter flyger till Japan för att begrunda Periscope. Distributörerna blir imponerade och ställer sig på rad för att köpa maskiner. Problemet är att SEGA inte byggt den för export. Maskinen tillverkas i fabriken, men monteras på plats i den tilltänkta arkadhallen eller lokalen. Trots det inleder SEGA export av Periscope. Då maskinen är stor och komplex hamnar prislappen på 1300 dollar, nästan dubbelt så mycket som vad en spelmaskin brukar kosta. Distributörerna var med på tåget, men arkadhallarna i USA är dock tveksamma och undrar hur de ska kunna tjäna pengar på en sådan dyr maskin. SEGA menar att folk är villiga att betala mer för att spela Periscope och grundinställningen på maskinen är en quarter, det vill säga 25 cent. Ett spel brukar vanligtvis kosta 10 cent att spela. Periscope blir uppskattat även i USA och en enorm framgång för SEGA. Arkadspelstillverkningen blir startskottet för ryggraden i SEGAs verksamhet i åtskilliga år framöver.

De kommande åren producerar SEGA årligen mellan åtta och tio olika typer av spelmaskiner. Alla går på export och tillverkarna i Chicago inser att det fortfarande finns en marknad om man bara gör tillräckligt bra spel. Prototyper på nya spelmaskiner från SEGA skickas ut på test. Innan spelet Jet Rocket släpps 1970 får SEGA reda på att alla tillverkare i Chicago fått nys om spelets nyheter och försöker nu hinna få ut sina egna kopior på marknaden. Det leder till en överdriven tillgång på spelmaskiner med flygplan. SEGA upphör därför med exporten.



Till vänster: SEGAs kontor i Ota, Tokyo och ovan deras kontor och fabrik vid Narita i Tokyo på 60-talet.

SEGA
Single Unit
PERISCOPE

Fires visual torpedoes at moving ships.
Realistic sound system.
New visual explosion flashed on back scene.
Front service entrance.
Single units can be banked.

FUN - SUSPENSE - EXCITEMENT

SEGA enterprises Ltd. TOKYO JAPAN
TOKYO INTL. AIRPORT, HANEDA P.O. BOX 63

SEGA Helicopter

SEGA Helicopter

SENSATIONAL ACTION - LIVE SOUND - EXCITING COLOR
Player has complete control of the Helicopter at all times. Flying from city to city and scoring by precision landings at lighted heliports.

MANUFACTURED BY
SEGA enterprises Ltd.
Tokyo Int'l Airport, Haneda P.O. Box 63 Tokyo, Japan

SEGA Sand Buggy

STAND BY

ACTION - ACTION - ACTION

PLAYFIELD

SEGA DUCK HUNT

ANIMATED FLYING DUCKS
Not just moving targets, but flying ducks from one side of the back scene to the other, these animated ducks fly from the left to the right on a special screen, disappearing from view when hit by the marksman. The flying ducks are framed by an authentic duck hunting scene.

SCORE TICKET VENDOR
A target ticket perforated by each shot is vended from the front of the game, for a permanent record of the shooter's skill.

OPTIONAL FREE GAME
The mechanism is constructed for plug-in free game for a perfect score.

SOUND EFFECTS
The shotgun fire and the duck sounds are faithfully reproduced, with the volume controllable.

SPECIFICATIONS
Height: 69" Width: 28" Depth: 38" Export Packing: 49 cft.

MANUFACTURED BY
SEGA enterprises Ltd.
Tokyo Int'l Airport, Haneda P.O. Box 63 Tokyo, Japan

SEGA Duck Hunt
the gun game
with a new
twist

ANIMATED FLYING DUCKS
Not just moving targets, but flying ducks from one side of the back scene to the other, these animated ducks fly from the left to the right on a special screen, disappearing from view when hit by the marksman. The flying ducks are framed by an authentic duck hunting scene.

SCORE TICKET VENDOR
A target ticket perforated by each shot is vended from the front of the game, for a permanent record of the shooter's skill.

OPTIONAL FREE GAME
The mechanism is constructed for plug-in free game for a perfect score.

SOUND EFFECTS
The shotgun fire and the duck sounds are faithfully reproduced, with the volume controllable.

SPECIFICATIONS
Height: 69" Width: 28" Depth: 38" Export Packing: 49 cft.

MANUFACTURED BY
SEGA enterprises Ltd.
Tokyo Int'l Airport, Haneda P.O. Box 63 Tokyo, Japan

TV'S HOTTEST NAME. YOUR HOTTEST GAME.

TV has made FONZ one of the best known names in America today. Now SEGA has made it possible for those 42 million FONZ fans to spend a quarter and literally become their motorcycle hero in an action-packed race.

Ride with FONZ and you'll know why this game will be your hottest attraction. Because the player experiences all the sensations and risks of riding a real bike in real competition. Even the sounds are authentic.

The object is to maintain as high a speed as possible without hitting the other racing bikes on the screen or skidding off the edge of the road. Turn the handlebars, and you corner and bank with startling realism. Twist the hand throttle open, and you accelerate along with the rising scream of your high compression engine. Collide with another bike—the handlebars vibrate and the TV screen flashes a reverse image.

Scoring with FONZ is beautifully simple: 10 points per second at the slowest speed; 10 points every half-second at top speed. A crack-up costs 3 seconds of no-score. If the total score goes above 1000 kilometers, the extended play lamp goes on—and so does the player.

To increase the challenge, the size of the bikes can be regulated by the operator. Game time is adjustable from 45 to 100 seconds. What about reliability? You'll rarely have to futz with FONZ. It's made in America by SEGA, the people who design games that can take it as well as dish it out.

Ask your SEGA Distributor about FONZ. You'll love the answers. Or contact us direct: SEGA OF AMERICA, 2550 Santa Fe Avenue, Redondo Beach, CA 90278. (213) 772-0833.

"FONZ" by SEGA

SEGA
The Quartermasters

The chase is on. Agent 005 makes every shot an intricate quest. A hovering helicopter awaits to strike. For this... **005**... means game play the screen in pursuit. **005** must duck into a new scene.

Inside a warehouse. Avoid being caught by the guard's flashlight beams... since **005** is equipped, the player receives his regular pay. Beat the guards with your eyes and score whenever you can.

Step into a skate rink. And slip you will. There's no dropping out or ice and the same goes for the truck, the motorcycle... **005** takes over to score points and to succeed. Then the final challenge is to escape at the end... **005** takes over with the enemy code. Win here and you win big.

As the wheeling fun with fun float mean and sound. Be smart and avoid to the other who game. For every other Agent 005. You should be, too. Call your nearest Sega game distributor today and make your **005** call your own.

005
4 TIMES THE CHALLENGE

The best Sega game ever... **005** has revolutionized the arcade in all other areas and now this best scoring, most exciting primary center is a new test button and a portable format. Color in new scenes... **005** takes over to score points and to succeed. Then the final challenge is to escape at the end... **005** takes over with the enemy code. Win here and you win big.

Street Scene Warehouse Scene Skato Rink Scene Aerial Flight Scene

SEGA/Gremlin

© 1981 Gremlin Industries, Inc.

Diverse elektromekaniska arkadspel: Periscope (1966), Helicopter (1968) och Duck Hunt (1969).

Sand Buggy (elektromekaniskt, 1972), Fonz (discrete logic, 1976) och 005 (Sega G80-arkad, 1981).

MEKANIK BLIR ELEKTRONIK

Efter framgångarna med Periscope säljer Martin Bromley sin andel i SEGA 1967. Han fortsätter med spelmaskiner i Club Specialty Overseas som verkar i Europa och Sydostasien. Vidare arbetar han även med anläggningar som Family Leisure med ett flaggskepp vid Piccadilly Circus. För sitt passionerade arbete inom arkadspelsindustrin belönades han med American Amusement Machine Associations Lifetime Achievement Award. Förutom spelmaskiner så samlade han även på veteranbilar och hade som mest 27 bilar samtidigt. Bromley gick bort 89 år gammal den 6 september 2008 i Zürich. Arkadveteranen Freddy Bailey som känt Bromley en längre tid sa i en intervju med Intergame:

- Marty var en av branschens giganter. Han var karismatisk och charmerande. Han hade alltid tid för sina vänner. För inte så länge sedan frågade jag honom om han kommer ihåg ett namn på en person. Han ursäktade sig eftersom han inte kunde komma ihåg namnet. Strax efteråt fick jag ett email från hans dotter som bor på andra sidan jordklotet med namnet på personen i fråga. Det är verkligen en stor människa.

David Rosen funderar på att börsnotera SEGA i slutet av 60-talet. En börsnotering innebär att investerare eller allmänheten kan köpa en andel av bolaget genom aktier. På så sätt får det börsnoterade bolaget in kapital att fortsätta bygga vidare sin verksamhet. Dock tillkommer nya ägare genom aktierna som har krav på kapitalavkastning, de vill med andra ord göra vinst på sina aktier. Oftast säkrar ägarna av bolaget att man själv är majoritetsägare genom att själv besitta en stor aktiepost i företaget så inte någon utomstående gör ett fientligt övertagande genom att skaffa sig en maktposition via betydande aktieköp. Efter andra världskriget och vid den här tidpunkten hade inget utländskt bolag börsnoterats i Japan. Istället börjar SEGA söka sig utanför Japan och försöker finna potentiella bolag att köpa upp. Antingen företag som redan är börsnoterade eller som kan börsnoteras. Men när ryktet om att SEGA vill börsnoteras sprids i finansvärlden börjar istället andra bolag att visa intresse i att köpa upp SEGA. På 60-talet är idén om konglomerat hett. Genom riskspridning kan en företagsgrupp med flera olika bolag nå långsiktig lönsamhet. Ett av dessa konglomerat är Gulf+Western, en amerikansk företagsgrupp med vitt skilda områden såsom cigarrfabriker, baddräktstillverkare, bilindustrin samt via Paramount tv-serier som Star Trek och Mission: Impossible och mycket mera. 1969



“Alla kopior devalverar värdet på Pong och folk tröttnar så småningom på de olika varianterna. Men bollen är satt i rullning och de elektroniska arkadspelens uppgång börjar.”

utökar Gulf+Western sin portfölj av olika bolag genom att köpa upp SEGA Enterprises.

SEGAs dominans inom arkadspel bygger på mekaniska spel. Men med 70-talet förändras marknaden. De mekaniska spelen är klumpiga och begränsade. Framtiden är elektroniska spel som bygger på kretskort och processorer istället för stora rörliga delar. 1971 släpps det första kommersiella elektroniska arkadspelet: Computer Space. Det är utvecklat av Nolan Bushnell som jobbar på Nutting Associates. Spelet bygger på Spacewar skapat av Steve "Slug" Russell på universitetet MIT 1962. I Spacewar duellerar två rymdskepp. Som spelare gäller det att rotera och styra rymdskeppen för att undvika den stora stjärnan i mitten vars gravitation tilldrar sig skeppen, samtidigt som motståndarens rymdskepp ska beskutas. Spacewar körs på en PDP-1 (Programmed Data Processor 1), en dator som introducerades 1959 och producerades i ungefär 50 exemplar. På den tiden kallas PDP-1 för en minidator, men det behövs ett större rum för att få plats med skåpen som huserar datorns innehåll. Bushnell är besatt av Spacewar och använder det som inspiration för sitt spel Computer Space. Han bryter ner beståndsdelarna för att bygga en dator vars enda uppgift är att spela det egna specialgjorda Computer Space. Genom att minimera antalet komponenter får spelet plats i ett arkadkabinett. Computer Space blir aldrig någon större framgång och säljer ungefär 3000 exemplar. Kort efteråt lämnar Bushnell sitt arbete på Nutting och grundar Atari tillsammans med Ted Dabney 1972. De släpper



Safari (1977)

Pong, ett elektroniskt tennisspel där en boll studsar fram och tillbaka mellan spelarna. Spelet säljer mer än 100 000 exemplar och sätter på allvar igång den elektroniska arkadspelsboomen.

Likt många andra företag hoppar SEGA på trenden och den unge Hideki Sato är med i arbetet. Han blir senare chef för forskning och utveckling hos SEGA och leder framtagandet av deras konsoler. 1973 släpper de en egen variant vid namn Pong Tron i Japan. Den följs upp senare under året av Pong Tron II som innehåller några förbättringar. Alla kopior devalverar värdet på Pong och folk tröttnar så småningom på de olika varianterna. Men bollen är satt i rullning och de elektroniska arkadspelens uppgång börjar. Spelen är fortsatt enkla, men fascinerar ändå sin publik.

SEGA försöker göra en stor sak av tv-spel genom att arrangera tävlingar i Japan 1974. Redan där sås ett frö till vad som kommer att bli dagens stora e-sportarrangemang och ett försök att

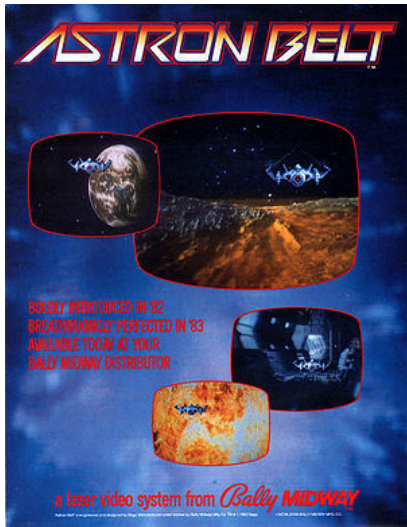
skapa en tävlingsanda och prestige kring spel. Det är en ambitiös insats med 300 lokala kval och en final på Hotel Pacific i Tokyo.

1977 släpper SEGA spelet Safari där spelaren styr en jägare som skjuter ormar och noshörningar. Året efter är det den gamle konkurrenten Taito som får jackpot, deras spel Space Invaders markerar slutet för de mekaniska spelen som puttas undan till förmån för de elektroniska. Space Invaders blir så populärt i Japan att det råder brist på mynt. För att hänga med i utvecklingen köper SEGA upp Gremlin Industries i San Diego. Syftet med uppköpet är att dels förbättra distributionen i USA och dels att utveckla och tillverka arkadspel med mikroprocessorer. Första spelet att komma ur Gremlins kontor är Head On, ett labyrintspel, en genre som senare perfektioneras av Namco med Pac-Man. Samma år köper SEGA också Esco Trading i Japan. Likt uppköpet med Gremlin är syftet med Esco Trading att förstärka distributionen. Esco Trading drivs av Hayao Nakayama som blir chef för distributionen hos SEGA. Rosen och Nakayama kompletterar varandra och formar ett starkt vänskapsband. Trots vänskapen så präglas relationen av rivalitet. Det har vitt skilda personligheter. Rosen är mer tystlåten och eftertänksam, medan Nakayama beskrivs som hänsynslös och passionerad.

De strategiska besluten resulterar i att SEGA växer och spottar ut framgångsrika arkadspel som driver marknaden framåt och lockar fler besökare till arkadhallarna. 1981 lanseras Turbo, där spelaren ska ratta en F1-bil genom olika miljöer. Eftersom tredimensionell grafik inte ens fanns på kartan skapar man en känsla av distans och djup genom att förstora och förminska föremålen i förhållande till hur långt från spelaren de befinner sig på skärmen. Tekniken kallas för sprite scaling. Det utvecklas ytterligare i Buck Rogers: Planet of Zoom som släpps 1982. Spelet bygger på serietidningen om rymdhjälten Buck Rogers. På många sätt är Buck Rogers den andliga föregångaren till Space Harrier som släpps 1985 och blir långt populärare. Ett annat spel som trixar med grafiken och skapar en illusion av 3D är Zaxxon som likt Buck Rogers också släpps 1982. Genom att rita upp spelets landskap i ett isometriskt perspektiv får spelaren en känsla av 3D. I Zaxxon navigerar spelaren ett rymdskepp genom fiendens Asteroid City där robotar och missiler ska förstöras. Titeln konverteras och släpps de kommande åren till de flesta hemdatorerna och tv-spelen som bland annat Apple II, Atari 2600, MSX, ZX Spectrum, Commodore 64, Intellivision och Colecovision. Den svenska tidningen Joystick kallar Zaxxon för "det bästa rymdspellet i hela branschen" och när amerikanska Electronic Fun delar ut sina årliga utmärkelser går fyra stycken till Zaxxon, däribland bästa grafik, bästa action och bästa överföring från arkad till konsol. Milton Bradley släpper till och med ett brädspel baserat på Zaxxon. Alla framgångar leder till att SEGA 1982 omsätter rekordhöga 214 miljoner dollar.

Rekordåret visar SEGA också sin insikt med att blicka fram och staka ut vägen för branschen. Astron Belt är det första spelet som använder formatet laserdisc. Med hjälp av video på laserdisc, som ser ut som en CD-skiva fast stor som en vinylskiva i LP-format, får spelet makalös grafik, fast på bekostnad av ett styligt spel med snäva möjligheter eftersom spelet är bun-

”Medan SEGA fortsätter att vara uppfinningsrika och framgångsrika i arkadhallarna skakar marknaden för tv-spel i hemmet. I USA sker 1983 vad som kommer att kallas den stora tv-spelskraschen.”



Astron Belt (1983)

Medan SEGA fortsätter att vara uppfinningsrika och framgångsrika i arkadhallarna skakar marknaden för tv-spel i hemmet. I USA sker 1983 vad som kommer att kallas för den stora tv-spelskraschen. Hemdatorerna är på frammarsch och tv-spelen hamnar i kölvattnet. Tillverkarna missbedömer marknaden och butikerna har stora lager med osäljbara spelkassetter till Atari 2600, Intellivision och Colecovision. Mediadrevet går igång på krisen och kallar tv-spel för en fluga, vilket accelererar krisen. Spelet E.T. som bygger på Steven Spielbergs film med samma namn blir symbol för katastrofen. Atari betalar dyra pengar för licensen och utvecklar spelet på blott fem veckor för att hinna ut till julhandeln 1982. E.T. sågas av kritikerna, men säljer ändå 1,5 miljoner exemplar, vilket är en bra siffra. Det är dock fortfarande långt under förväntningarna eftersom Atari hoppades att spelet skulle utvidga målgruppen och locka folk till att köpa en Atari 2600. Även återförsäljarna som svepts med i den optimistiska vågen blir besvikna. Spelet reas ut 1983, men ingen vill köpa det. I september rapporterar Alamogordo Daily News att upp

det av videosekvenserna. Bally Midway säljer spelet i USA. Astron Belt må vara det första spelet som visas upp på laserdisc, men det släpps först 1983 och innan dess hinner Quarter Horse lansera tecknaren Don Bluths spel Dragon's Lair på laserdisc. Samma år som Astron Belt går ut på marknaden släpper SEGA också arkadspelet SubRoc-3D, som blir det första tredimensionella arkadspelet. Det innebär inte tredimensionell grafik med polygoner som är beräknade med algoritmer som i Virtua Fighter, utan traditionell 2D-grafik med sprite scaling som används i Turbo och Buck Rogers fast med en känsla av djup. Spelaren blickar in i ett periskop som skapar olika bilder för höger och vänster öga, vilket skapar en 3D-effekt, ungefär som när man har 3D-glasögon med ett rött glas och ett grönt glas.



SPECTATORS: Those participating in the Sega sponsored All Japan TV game Championships view the equipment prior to the elimination rounds.

Sega Sponsors All Japan TV Game Championships

TOKYO, Japan — Sega Enterprises, Ltd. recently sponsored the All Japan TV game championship tournament at the Hotel Pacific here. According to officials for the firm “it proved to be the biggest event ever in the industry and was attended by high officials of Sega, members of the leading newspapers in Tokyo and officers from various companies in the leisure industry.”

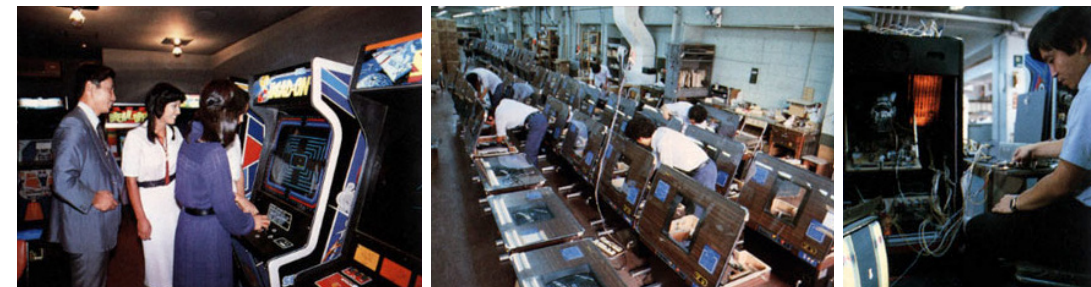
The tournament was designed to “promote interest in the play and sales of TV type amusement machines.” 16 people competed in the final elimination rounds; they were location winners who were selected by lottery

from among those eligible in that area from a grand total of 300 location champions throughout Japan.

Prizes awarded included a color television set, a black and white television set, cassette tape recorders and transistor radios.

Sega indicated that “a spokesman for the locations which participated in the nationwide contest said that all were very pleased with their commemorative plaques. They stressed the importance of such tournaments to foster better business relationships between the maker-location-customer and create an atmosphere of sports competition on TV amusement games.”

Ovan: Faksimil från Vending Times som dokumenterade ett av de första mästerskapen i spel 1974 som arrangerades av SEGA. Nedan: Foton från SEGA:s tillverkning av arkadspel 1980.



till tjugo lastbilar från Ataris lager i El Paso lastar av spel som krossas och smälts in i cement som sedan används för landutfyllning. Atari förlorar hundratals miljoner dollar och tvingas till massuppsägningar.

Händelserna gör att SEGAs ägare Gulf+Western svettas och blir oroliga inför SEGAs framtid. Detta samtidigt som konglomeratet går igenom flera både större och mindre kriser. Problemet med konglomereringen är att de olika företagen i gruppen har vitt skilda verksamheter och ledningen för konglomeratet inte alltid har den kunskap som krävs för att fatta rätt beslut. De konglomerat som börsnoterades värderades regelmässigt lägre än det samlade marknadsvärdet av dotterbolagen, vilket indikerade att aktiemarknaden inte trodde på själva idén med att skapa dylika företagsgrupper. Gulf+Western försöker på olika sätt driva upp värdet genom tilltag som att publicera sin årsredovisning i Time Magazine. Flera konglomerat splittras upp efter 70-talet. Vissa omvandlas till investmentbolag som inte har för avsikt att detaljstyra bolagen som de äger eller är delägare i.

Charles George Bluhdorn är mannen som byggt upp Gulf+Western. Som invandrare från Österrike började han importera kaffeböner till USA. Hans verksamhet växte sedan till ett affärsimperium. 1983 dör Bluhdorn 56 år gammal av en hjärtattack på ett flygplan på väg tillbaka till USA efter en affärsresa i Dominikanska republiken. Martin Davis blir ny chef och styrelsen ger honom i uppdrag att minska konglomeratets sju affärsområden till tre. Davis erbjuder David Rosen att köpa tillbaka SEGA för 38 miljoner dollar. Det är en summa som Rosen inte besitter eller själv kan belåna. Trots krisen i USA är SEGAs arkadspel lönsamma och med tanke på den växande omsättningen vill inte Rosen att historien om SEGA ska sluta redan och på grund av att ägaren ändrar strategi. Tillsammans med Nakayama försöker han finna en köpare. Spelmarknaden är dock bränd, efter Atari, Mattel och Colecos förluster är investerare livrädda. Istället sätter Rosen och Nakayama själv ihop en egen grupp investerare som i mars 1984 köper SEGAs japanska verksamhet av Gulf+Western. Inställningen är annorlunda i Japan och marknaden för tv-spel har inte påverkats lika illa som kraschen i USA. Nakayama utses till chef i Japan och Rosen stationeras i USA med ansvar för exportverksamheten. Bland investerarna i gruppen som räddar SEGA 1984 återfinns CSK Holdings, ett japanskt bolag som grundades 1968 och främst sysslar med IT. CSK leds av David Rosens vän Isao Okawa. CSK utökar sin ägarandel och 1986 börsnoteras SEGA med Okawa som styrelseordförande.

Gulf+Western säljer den amerikanska delen av SEGA till flippertillverkaren Bally Midway, ett kraftigt expanderande bolag som i början av 80-talet köper MGM Grand Hotel i Las Vegas och nöjesfältet Six Flags i Kalifornien. Kort efter affären köper Rosen och Nakayama tillbaka SEGA i USA av Bally Midway. Bally finns än idag, men var tvungna att dra i handbromsen och sålde bland annat flipperverksamheten till Williams Electronics 1988. Idag sysslar Bally främst med kasinomaskiner. Williams fortsatte med flipper och slog 1992 rekord med ett flipper baserat på Addams Family, som sålde över 20 000 exemplar och därmed blev det mest sålda

flippret någonsin. Williams la ner flippertillverkningen 1999 för att koncentrera sig på olika sorters spelmaskiner för kasinon. Midway som gjorde konsolspel börsnoterades och gjordes till ett självständigt bolag 1998 med Sumner Redstone från Viacom som huvudägare. Midway försattes i konkurs 2009 och de flesta rättigheterna köptes upp av Warner Bros. Gulf+Western å andra sidan såldes under namnet Paramount Communications 1996 till Viacom och delades upp i två bolag: Viacom som äger Paramount Pictures och CBS. Formellt upphörde därmed Gulf+Western att existera.



Martin Bromley och Irvin Bromberg



Isao Okawa

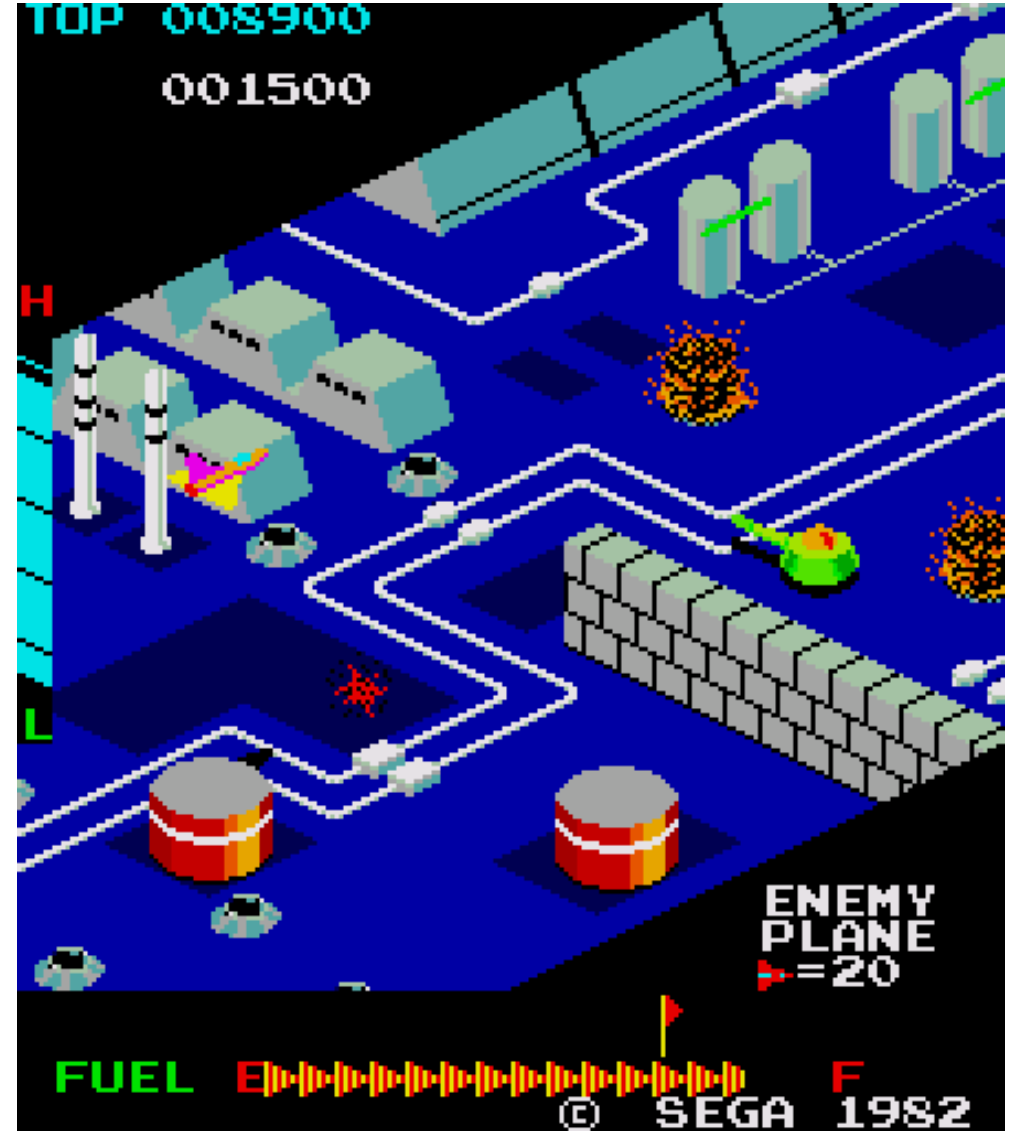
Hayao Nakayama



David Rosen



Turbo (1981)



Zaxxon (1982)



Space Harrier (1985) är ett av SEGAs populära arkadspel, nedan syns några av alla hemmavarianter.



LOGOTYPEN

50-TALET

Service Games

60-TALET

SEGA

70-TALET

SEGA®

SEGA KLIVER IN I HEMMEN

Medan tv-spelsmarknaden genomlider stora besvär i USA 1983 så växer intresset i Japan. SEGA som främst verkat inom arkadspel har sett flera av sina populära arkadspel förvandlas till konsolversioner genom andra företag. Istället för att få en viss andel intäkter genom licenspengar från andra spelutgivare planerar SEGA att på allvar själva ge sig in på hemmamarknaden och ta en större del av kakan själv. Det sker den 15 juli 1983 då SEGA lanserar sin första konsol: SG-1000.

SG-1000 står för SEGA Game 1000. Hjärnan i konsolen är en NEC 780C, en processor som är en klon på Zilogs Z80. Konsolen släpps exakt samma dag som Nintendo lanserar Famicom. Som om det inte vore nog så finns redan tv-spel från Atari, Bandai, Takara, Tomy och andra tillverkare ute på marknaden. Konkurrensen är sylvass i Japan. Priset på SG-1000 är 15 000 yen, samma prislapp som Famicom har vid sin lansering. En väldigt aggressiv prissättning då de flesta tv-spelen kostar mellan 30 000-50 000 yen. SEGA gör ingen förtjänst på konsolen, utan hoppas tjäna pengar på spelen.

Nintendo släpper sin konsol med Donkey Kong, Donkey Kong Junior och Popeye medan SEGA trycker ut 12 spel bestående av bland annat Sindbad Mystery, Champion Baseball, Star Jacker och Mahjong. Senare släpper även Namco sin arkadhit Galaga och Brøderbund konverterar Lode Runner till SG-1000. SEGAs främsta spel är Monaco GP som också har sina rötter i arkadhallarna där folk tömmer fickorna för att ratta det populära Formel 1-spelet. Som svar på det oerhört populära Donkey Kong kontrar SEGA med kopian Congo Bongo. Till skillnad från den isometriska vyn i arkadversionen är versionen till SG-1000 platt och betydligt sämre. Yuji Naka, som senare skapar Sonic the Hedgehog, gör sitt första spel just till SG-1000. Det heter Girl's Garden och handlar om en flicka som plockar blommor till sin pojkvän och försöker undvika björnar.

Nintendo dominerar med offensiv marknadsföring och säljer en halv miljon konsoler de två första månaderna. Väldigt olägligt uppdagas det problem för Nintendo vid julhandeln 1983. Famicom hänger sig och Nintendos chef Hiroshi Yamauchi beslutar att återkalla alla konsoler, vilket blir ett kostsamt bakslag. Trots det behåller Nintendo sin position och konkurrenterna inklusive SEGAs SG-1000 hamnar väldigt snabbt i kölvattnet. 1984 råder det



SEGAs första konsol SG-1000.

inget tvivel, Famicom är störst på marknaden. Förvisso har Nintendo ett ess i sin hand med Donkey Kong och Mario Bros, men det är knappast SEGAs bristande spelutbud som faller dem. SG-1000 är kort och gott en undermålig maskin. Tekniskt är den jämförbar med Colecovision som kom ut 1982 i USA, men Famicom är strået vassare med för tiden mer arkadliknande grafik. När tidningen Wired 2009 gör en tillbakablick på SG-1000 uppger de den undermåliga kvaliteten på joystickerna som en av anledningarna till misslyckandet. Joystickerna lider av dålig respons och kräver hårda ryck för att reagera.

Senare under året släpps SG-1000 i Australien och Nya Zeeland av Grandstand Leisure och letar sig även till Italien, Spanien och Sydafrika. 1986 börjar brittiska Telegames sälja konsolen Dina 2-in-1 som är kompatibel med SG-1000 och Colecovision. De har köpt rättigheterna till Colecovision i sviterna efter kraschen 1983. Dina 2-in-1 tillverkas av koreanska Bit Corporation. 1988 byter de namn på konsolen till Telegames Personal Arcade. Det kanske låter märkligt med en konsol som är kompatibel med båda formaten. Vid en närmare anblick är det dock inte så konstigt. Colecovision och SG-1000 innehåller båda en Z80-processor (i SEGAs fall en klon), ett 16-färgers TMS9928A grafikprocessor från Texas Instruments och ett TI SN 76489 ljudchip. Avsaknaden av spel till SG-1000 i Storbritannien och USA gör dock att den främst marknadsförs som ett alternativ till Colecovision. Även här går SEGA upp mot Donkey Kong eftersom Coleco erhöill rättigheterna att skapa en version av spelet till Colecovision.



Congo Bongo är SEGAs svar på Donkey Kong.



En tidig annons för SG-1000.

Redan juli 1984 släpper SEGA den uppdaterade SG-1000 II (även kallad Mark II). Skillnaden mot originalet består av en ny design, handkontroll med liten joystick samt ingång för tangentbordet SK-1100. Året innan hade en datorversion med inbyggt tangentbord släppts under namnet SC-3000. Samtliga spel till SC-3000 fungerar på SG-1000, bortsett från kassetterna med musik och programmeringsspråket Basic. SC-3000 kostar 29 800 yen och marknadsförs som en dator för nybörjare. Tillbehör som röstmodul och ljuspenna lanseras. En vassare modell vid namn SC-3000H säljs för 33 800 yen och innehåller dyrare tangentbord samt mer RAM-minne. Även SC-3000 letar sig till Australien via John Sands Electronics, ett företag som säljer brädspel, gratulationskort och förutom SEGA även saluför spel till Atari 2600.

SG-1000 och SC-3000 får även Mycard-spel, som är spel på små tunna kort. För att spela korten behövs en så kallad Card Catcher som en adapter som sätts in i cartridgeporten. Bland kortspelen syntes Wonderboy, Hang-On II och Pitfall 2. SEGAs efterföljande konsoler Mark III och Master System får inbyggd kortläsare och eliminerar därmed behovet av en Card Catcher.

Trots att även Konami börjar ge ut sina populära spel som till exempel Hyper Olympics på SG-1000 och SC-3000 så uteblir framgångarna. Den nya datorstandarden MSX som växer fram snabbt i Japan är både billigare och kraftfullare än SC-3000. Det leder till att SEGA beslutar att överge sina maskiner redan efter två år för att satsa på en ny 8-bitare vid namn Mark III. Den lanseras den 20 oktober 1985 i Japan och är bakåtkompatibel med SG-1000. Likt sina föregångare blir Mark III aldrig särskilt framgångsrik i Japan. Men Mark III blir SEGAs verkliga entré i väst, fast då under ett annat namn, nämligen Master System.



Uppifrån: Mark III och SC-3000.

MASTER SYSTEM LANSERAS 1986

Efter några medelmåttiga försök att ta sig in på konsolmarknaden och försöka kapitalisera på sina framgångsrika arkadspel även i hemmen, så gör SEGA en nysatsning. Även om SEGAs tidigare konsoler sålt på export så var de främst designade för den japanska marknaden. När man åter vänder blickarna åt väst så är det inte japanska Mark III som puttas ut. Istället designas enheten om och profileras för den västerländska marknaden. Namnet blir SEGA Master System och tekniskt är innehållet detsamma, men utseendet skiljer sig väsentligt från Mark III. Kassetterna är olika stora, Mark III är vit och Master System är svart. David Rosen säger i en intervju med branschtidningen HFD att Master System är designad så att den passar in i konsumentens hemunderhållningshylla bredvid stereon eller videon.

Förutom ett tv-spel speciellt anpassat för den västerländska marknaden gör SEGA en allvarlig ansats genom att stjäla Bruce Lowry från Nintendo of America där han mellan åren 1981-1986 arbetade som försäljningschef. Lowry blir chef för SEGA of America i april 1986. Snacka om att byta skepp vid fel tillfälle, Nintendo har precis börjat bygga upp NES efter en lyckad testlansering i New York-området under julhandeln 1985 där de lyckas sälja 90 000 konsoler. Till sin hjälp har Lowry reklamaren Bob Harris som designar förpackningen till Master System och dess spel. Lowry säger att SEGA ska satsa 9 miljoner dollar på marknadsföring under fjärde kvartalet 1986. Målet är att sälja 500 000 Master System innan årets slut. På två månader sätter Lowry och Harris ihop SEGAs monter på hemelektronikmässan CES¹.

Återförsäljarna är skeptiska till tv-spel i USA efter den stora kraschen 1983 då marknaden svämmade över av usla spel som fick konsumenterna att tröttna på tv-spel och lämnade butikerna med stora överlager som fick reas ut till förlust. Efter Nintendos enträgna försök att sälja NES med framgångsrika resultat i New York och Los Angeles tidigt 1986 öppnar fler butiker upp för att sälja tv-spel. Det underlättar för SEGA som inte behöver göra samma hårda grundarbete med att övertyga återförsäljarna, eftersom Nintendo redan visat att det bevisligen fortfarande finns ett stort intresse för tv-spel. Men det blir också till SEGAs nackdel eftersom butikerna nu har siktet inställt på NES.

Master System släpps i USA juni 1986 och lanseras med prislappen 150 dollar. Till en början



marknadsförs konsolen främst med hemmavarianter av SEGAs populära arkadspel som motorcykelspelet Hang-On och rymdskjutaren Zaxxon. Konsolen säljs med sloganen "Now there are no limits", inte helt olikt Nintendos slagord "Now you're playing with power".

Atari försöker haka på Nintendo och SEGA under 1987. De satsar nästan uteslutande på hemdatorer och sin 16-bitare Atari ST, men det svider i ögonen att tv-spel åter är populärt. Lagret är fyllt av färdigpackade Atari 7800 som aldrig såldes på grund av kraschen några år tidigare. Atari dumpar ut sin gamla konsol Atari 2600 för 50 dollar och den nyare modellen 7800 för 80 dollar. Även spelen till Atari är betydligt billigare, men också hopplöst föråldrade.

- Problemet för Atari är att vi konkurrerar mot system som är tekniskt modernare. Men vår hårdvara kostar hälften så mycket och likaså vår mjukvara, säger Michael Katz, dåvarande chef för underhållningsdivisionen hos Atari.

Det går trögt för SEGA och det säljs bara 125 000 Master System de första månaderna i USA, medan NES säljer 2 miljoner exemplar. Det visar sig vara svårt att få andra spelutgivare att satsa på Master System. Nintendo tar tidigt tillvara på sin framgång med extremt tuffa avtal. Företag som vill ge ut spel till NES är tvungna att göra spelen exklusiva för NES. I princip innebär det att Nintendo snabbt får monopol på spelmarknaden i Nordamerika. Nintendo motiverar sina avtal med att de försöker skydda marknaden från en liknande krasch som skedde 1983.

- Butiker behöver inte oro sig för en översvämning av spel, vi tillåter inte tredjepartsspel. Vi kommer selektivt att licensiera spel, säger Ron Judy, Nintendos marknadschef till HFD.

SEGA får i princip dra hela lasset själv med sina egna spel i USA, medan framgången i Europa gör att det släpps fler spel från oberoende spelutgivare som US Gold, Domark och TecMagik.

¹ Consumer Electronics Show

SEGA försöker vara kaxiga och på vinterupplagan av mässan CES tidigt 1987 så är SEGA och Nintendo grannar. Bruce Lowry påstås kalla NES för en symaskin och försöker stjäla showen med något som Nintendo inte har, nämligen riktiga 3D-glasögon. Onekligen är SEGA långt före sin tid med tanke på att Nintendo 2011 lanserade sin 3DS och några efter gjorde stora aktörer satsningar inom området som Sony med sina Virtual Reality-glasögon till PS4 och Facebook med sin investering i Oculus Rift. Det krävs speciella 3D-spel för att utnyttja effekten och spel som Out Run och Zaxxon släpps i 3D-utgåvor till Master System. Nintendo svarar med egna 3D-glasögon i Japan och har förvisso i väst Rad Racer, men det används med billiga 3D-glasögon i papp med varsin rött och grönt plastglas, som även används i serietidningar och inte alls skapar samma effekt. Idén till 3D-glasögonen kom från Mark Cerny, som tidigare gjort sig känd för spelet Marble Madness.

“På CES-mässan 1987 är SEGA kaxiga och kallar NES för en symaskin och försöker stjäla showen med något som Nintendo inte har, nämligen riktiga 3D-glasögon.”

- Tokyo Disneyland var populärt bland de yngre anställda på SEGA, säger Cerny i en intervju med SEGA-16. Jag gjorde flera besök där och under ett av dem såg jag 3D-filmen Captain EO med Michael Jackson. På väg hem funderade jag på om vi kan använda 3D i spel. Jag pratade med SEGA om att göra ett tillbehör till Master System och det visade sig vara ganska enkelt. SEGA behövde ammunition i kriget mot Nintendo och kort därefter låg det en prototyp på mitt skrivbord.

BILLIG 8-BITARSTEKNIK BREDER VÄG FÖR TV-SPEL OCH HEMDATORER

Med sin Z80A 3,58 MHz från Zilog är Master System tekniskt överlägsen NES som använder en 8-bitars Ricohprocessor baserad på MOS Technology 6502. Z80 skapades av Ralph Ungermann, Masatoshi Shima och Federico Faggin. De två sistnämnda arbetade tidigare på Intel och var med i teamet som tog fram 8080-processor, hjärtat i PC som senare blir 8086, 286 och så vidare fram till Pentium och i7. Z80 färdigställdes juli 1976. Förutom Master System används Z80 även i hemdatorer som MSX, Sinclair ZX Spectrum och Commodore 128 samt senare även som ljudchip i Mega Drive. Både Z80 och 6502 är billiga processorer som konkurrerar med Motorola och Intel. De hjälper att starta hemdatorvägen eftersom tillverkningskostnaden sjunker avsevärt och priserna blir konsumentvänliga.

The Sega Games Console



Master System™/Base System™ in Canada

- Power Base with 2 Control Pads. The game Hang On™ is built in.
- Power Base mit zwei Steuerelementen. Das Spiel Hang On™ ist eingebaut.
- Socle d'alimentation avec 2 blocs de commande. Le jeu "Hang On™" est incorporé.

Master System Plus™/Master System™ in Canada

- Power Base with 2 Control Pads and Light Phaser. The game Hang On™ and Safari Hunt™ are built in.
- Power Base mit zwei Steuerelementen und Licht-Phaser. Die Spiele Hang On™ und Safari Hunt™ sind eingebaut.
- Socle d'alimentation avec 2 blocs de commande et Light Phaser. Les jeux "Hang On™" et "Safari Hunt™" sont incorporés.

Master System™/SegaScope 3-D™ System in Canada

- Power Base with 2 Control Pads, Light Phaser and 3-D Glasses. The game Missile Defense 3-D™ is built in.
- Power Base mit zwei Steuerelementen, Licht-Phaser und 3-D-Brille. Das Spiel Missile Defense 3-D™ ist eingebaut.
- Socle d'alimentation avec 2 blocs de commande, Light Phaser et Lunettes 3-D. Le jeu "Missile Defense 3-D™" est incorporé.

Peripherals FOR THE MASTER SYSTEM



3050 LIGHT PHASER™

- High-tech light phaser gun.
- Hochentwickelte Licht-Phaserkanone.
- Pistolet Light Phaser à haute technicité.

3060 CONTROL STICK™

- With big T-grip handle for more precise gaming control.
- Mit großem T-Griff zur präziseren Steuerung des Spiels.
- Avec grande poignée T-Griff pour un contrôle plus précis du jeu.

3041 HANDLE CONTROLLER™

- Feel wheel or in the cockpit.
- Fühlrad oder im Cockpit.
- Roue tactile, ou dans le cockpit.

3020 CONTROL PAD™

- For replacement.
- Als Ersatz.
- Pour remplacement.

3073 3-D GLASSES™

- Create Third-Dimensional images.
- Erzeugt dreidimensionale Abbildungen.
- Crée des images tridimensionnelles.

3021 SG COMMANDER™

- Control Pad with dual rapid fire.
- Steuerelement mit doppeltem Schnellfeuer.
- Bloc de commande avec double tir rapide.

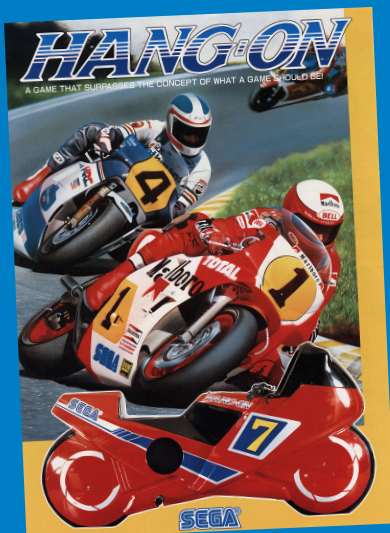
3046 RAPID FIRE UNIT™

- For turbo fire.
- Für Turbo-Feuer.
- Pour tir turbo.

Sega Enterprises, Ltd. 2-12, Haneda 1-Chome, Ota-ku, Tokyo 144, Japan
670-0430 Printed in Japan



När framgångarna uteblir byter SEGA strategi och säljer rättigheterna i USA till Tonka Toys den 15 juli 1987. Tonka grundades som Mound Metalcraft 1946 och sålde bland annat slips-hängare i metall. Namnet Tonka tillkom 1955 när företaget började sälja metalleksaker. Idag är de mest kända för sina jättelika robusta leksaksbilar i metall. SEGA väljer Tonka eftersom deras etablerade distributionsnätverk med återförsäljare inom leksakshandeln blir en bra ingång för Master System. Varken Bruce Lowry eller Bob Harris vill flytta till Minnesota där Tonka har sitt kontor och väljer att sluta. Lowry återvänder till Nintendo och tar flyget tvärs över Atlanten och ingår i teamet som startar upp Nintendo of Europe. Tonka satsar 30 miljoner dollar i marknadsföring, men vet dock inte hur spel ska säljas och marknadsföras, de tackar också nej till flera spel som blir framgångsrika i Europa. 1988 har Nintendo 83% av den nordamerikanska marknaden med sina sju miljoner sålda NES. Vid slutet av 88 är den siffran dubblad till 14 miljoner NES. Tonka räddar Master System från att helt och hållet drunkna, men det blir en form av konstgjord andning. De säljer knappt en miljon Master System under två år. 1990 återgår rättigheterna till SEGA of America i samband med att Genesis ska lanseras i USA. Sista spelet till Master System i USA blir Sonic the Hedgehog 1991, medan kanadensarna även får ta del av vissa spel som släpps i Europa.



HANG-ON

SEGA fortsätter att innovera i arkadbranschen och släpper motorcykelspelet Hang-On 1985. Den släpps i flera olika varianter där ett styre är monterat på arkadkabinetten, men den mest unika är modellen där man sitter på en motorcykel och kan göra kraftigare svängar genom att lägga sin vikt åt sidorna och luta motorcykeln. Spelet är designat av Yu Suzuki, en ung utvecklare med stora ambitioner som blir en av SEGAs mest betydelsefulla spelskapare.

- Jag ville ändra uppfattningen om att ungdomar sitter rökandes och spelar i mörka rum, berättar han i en intervju med 1UP. Jag ville ge spel en livligare image. För att göra det måste man förändra konsumenten. Det kommer alltid att finnas folk som spelar i mörka rum. För att attrahera folk att spela på ljusa platser måste jag skapa spel för en

ny marknad. Med Hang-On klättrar du upp på en motorcykel och spelar framför alla andra. Det var en ny upplevelse för en ny marknad. Ingen trodde att någon skulle spela det eftersom de är för blyga för att spela inför andra. Men det visade sig att alla, till och med tjejer i kjolar, spelade det. Arkadhallarna blev livligare med Hang-On.

HANG-ON THE ULTIMATE MOTORCYCLE RACING GAME !!



HOW-TO-PLAY

- Moving your weight quickly results in a shift in control, which is useful when you need to score a high passing, where all corners are given equal weight. The computer's motor cycle gives all corners and curving and outside the course.
- There are a total of 5 STAGES in the course. Passing the checkpoint that starts every race is a STAGE in itself and you will start your own time. The same system means there is no more time remaining.
- Press the START button ON to begin the race.

GAME FEATURES

- In the "HANG-ON" game, you maneuver the motorcycle shown on the screen by actually using various riding techniques.
- The player can fully enjoy the exciting realism of racing by making full use of riding techniques such as HANG-ON, SLOW-IN FAST-OUT, OUT-IN-OUT, etc.
- The course is comprised of 5 stages i.e., ALPS, GRAND CANYON, CITY NIGHT, SEASIDE, and the CIRCUIT. Beautiful scenery vividly depicted on the video screen makes the racing atmosphere even more pleasant and exciting.
- "HANG-ON" is equipped with 4 built-in stereo sound speakers. Its exhaust sound and the roar emitted when passing your competitors are both extremely authentic.
- Features the precise simulation of many realistic techniques not only for the player but also for the on-screen competitors' motorcycles.







BETYDELSEFULLA MASTER SYSTEM-SPEL

SEGA lanserar senare Master System även i Japan, närmare bestämt i oktober 1987. Åter en rolig tvist hur SEGA arbetar med tanke på att konsolen bygger på Mark III. I Japan är det surrealistiska arkadspelet Fantasy Zone med rymdskeppet Opa-Opa en av de förhållandevis stora titlarna. Spelet bjuder på psykedelisk pastellfärgad grafik med en flugig blomvärld i rymden.

Medan Opa-Opa blir populär i Japan så är det Alex Kidd som tar rollen som maskot för SEGA i väst. Trots att SEGA har framgångar med den blonda skateboardåkande stenålderspojken Wonderboy i arkadhallarna så väljer SEGA att satsa på en helt ny karaktär. Dels beror det antagligen på att Wonderboy redan släppts till andra format, främst till olika hemdatorer, vilket inte gör Wonderboy unik för Master System, och SEGA inser att de korta arkadupplevelsorna som är till för att ge kickar på 5-10 minuter inte räcker för att tilltala spelare i hemmet som vill sitta framför tv:n betydligt längre tid. Därför skapar de ett plattformsspel med ett tempo och uppbyggnad som är mer anpassad för konsol. Det första spelet med SEGAs nya omslagspojke blir Alex Kidd in Miracle World som släpps november 1986 i Japan och 1987 i USA och Europa.

I det första spelet är Alex Kidd en föräldralös pojke som bor ensam på Mount Eternal på



planeten Aries, som även kallas för Miracle World. Alex tränar Shellcore som gör att han förändra storleken på sina händer och slåss med gigantiska knytnävar. När elake Janke the Great kidnappar prinsen och prinsessan samt börjar förvandla Aries invånare till sten får Alex veta att han är av kunglig släkt. Alex inser att han måste ingripa och rädda sin bror för att få reda på sanningen och samtidigt rädda planeten.

Alex Kidd blir så populär att SEGA i augusti 1990 väljer att ersätta Hang-On som inbyggt spel i konsolen till Alex Kidd in Miracle World. Även om han blir populär och får sex spel, fem på Master System¹ och ett på Mega Drive så råar Alex Kidd aldrig på Nintendos omåttligt populära rörmokare Super Mario. SEGA väljer att pensionera Alex Kidd till förmån för den supersnabba igelkotten Sonic.

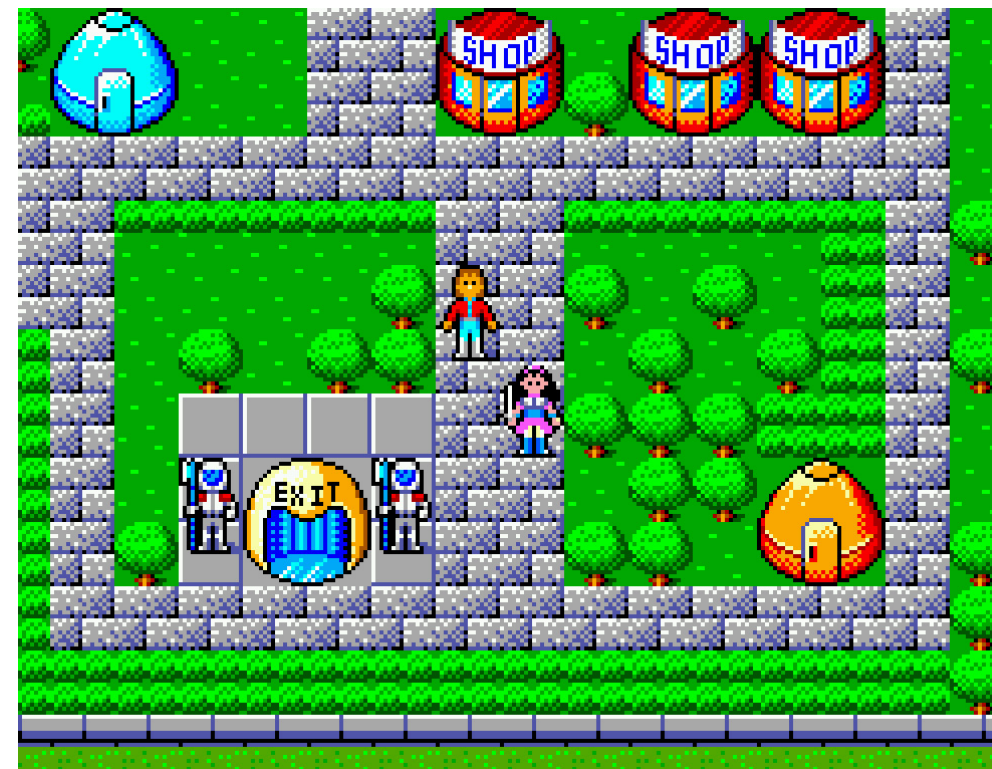
En växande genre under senare hälften av 80-talet i Japan är rollspel. Till Famicom släpps Dragon Quest och Final Fantasy i Japan, två rollspel som blir gigantiska framgångar för Enix respektive Square, som konkurrerar med varandra under flera år och faktiskt till sist fusionerar till Square Enix år 2003. SEGA vill hoppa på rollspelsvägen och likt Alex Kidd behöver de fler

¹ Det femte är Alex Kidd BMX Trial som endast släpps i Japan.

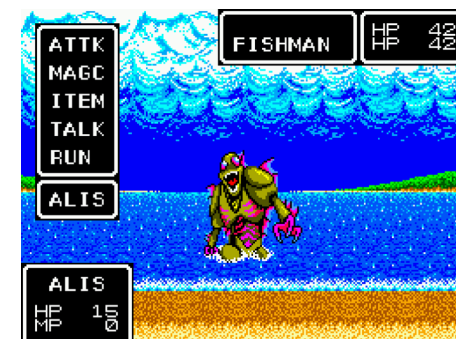


spel som är anpassade för hemmamarknaden. I samband med detta föds Phantasy Star, en av SEGAs mest långlivade serier, som får sin start på Master System 1987. Spelet är ett neofantasy rollspel, vilket betyder att det har ett fantasytema, men handlingen äger rum i framtiden med rymdskepp och laservapen. Bakom Phantasy Star står Kotaro Hayashida och Miki Morimoto som game designers. Hayashida ligger även bakom Alex Kidd. Till sin hjälp har de Rieko Kodama, Yuji Naka, Naoto Oshima och Tokuhiko "Bo" Uwabo. Kodama är karaktärsdesigner och blir senare lead designer för serien. Hon studerade estetik med inriktning på reklamdesign. Under sin utbildning får hon kontakt med SEGA och får jobb där som grafisk designer. Innan Phantasy Star arbetar hon med bland annat med Champion Boxing och Alex Kidd in Miracle World. Förutom Phantasy Star gör hon flertalet andra rollspel senare under sin karriär som till exempel Skies of Arcadia till Dreamcast och Gamecube. Huvudpersonen i Phantasy Star är en kvinnlig hjältninna vid namn Alys. På 80-talet är det ovanligt med kvinnliga protagonister.

-Vi ville göra något som inte hade gjorts förut, som animerade monster och 3D-grottor. Idén med en kvinnlig hjälte kändes naturlig, berättar Kodama i en intervju med The Next Level. Jag gillar att skapa kvinnliga karaktärer som folk av båda könen kan relatera till. Numera är det vanli-



"Idén med en kvinnlig hjälte kändes naturlig."



gare med starka kvinnor i spel riktade mot en kvinnlig publik.

Förklaringen till att Phantasy Star erhåller högre status i väst kan ligga i Kodamas fascination för västerländsk fantasy som influerat spelet. I mångt och mycket är både Alex Kidd och Phantasy Star exempel på japanska mästerverk som får större erkännande i väst. Det märks också i försäljningen. Redan 1989 läggs Master System ner i Japan. Inte så konstigt egentligen eftersom storebror Mega Drive har premiär oktober 1988.



SEGA PÅ ANDRA FORMAT

Flera av SEGAs populära spel släpptes även till hemdatorer som Amiga 500, Atari ST och C64. Dessa versioner hanterades av västerländska bolag som Activision, Elite och U.S. Gold. Man såg inte hemdatorerna som direkta konkurrenter, utan snarare att de hade en annan spridning och målgrupp. Detta upphörde dels när de japanska bolagen började expandera i väst och då kunde hantera flera plattformar på egen hand samt dels för att bevara titlar exklusivt för sin egen konsol.



MASTERN KLIVER IN I EUROPA

Lanseringen av Master System sker september 1987 i Europa. Eftersom Europa som bekant består av så många olika länder är det en väldigt fragmenterad marknad, så det är inte enkelt att garantera framgång då man måste anpassa marknadsföring efter förutsättningarna i varje land. Det gör att vissa system eller spel ibland kan vara lokalt framgångsrika i vissa länder, men nästan helt okända i andra. Tv-spelen har inte heller haft samma framgång i Europa som i Nordamerika. Istället är det hemdatorerna som dominerar. I Storbritannien är Sinclair med sina Spectrum-datorer enormt framgångsrika och under tidigt 80-tal är de även populära i Sverige tack vare generalagenten Beckman. Spridningen av ZX Spectrum gör att den excentriske programmeraren Matthew Smiths Monty Python-inspirerade Manic Miner och Jet Set Willy blir stora i Storbritannien och är i historien inskrivna som eviga kultklassiker, men nästan helt okända i Nordamerika och andra delar av Europa.

I spelbranschen väljer många därför att främst satsa på Nordamerika som är en mer homogen marknad. Nintendo och SEGA prioriterar de stora reklamkampanjerna och vilka spel som ska släppas utifrån USA. Görs det en satsning på Europa så är det primärt Storbritannien som får ett kontor, möjligen följt av Tyskland och/eller Frankrike. Därför sluter främst spelutgivarna distributionsavtal med olika lokala företag som får sköta försäljningen i sitt land eller territorium.

Tyskland är först ut och där säljs Master System under första året av Ariolasoft, ett dotterbolag till skivbolaget Ariola Record. Ariolasoft döps senare om till United Software och läggs ner 1993 när Microproses tyska bolag förvärvar verksamheten.

I Italien säljer faktiskt Master System till en början bättre än NES, men sedan tar Nintendo över showen. Liket Tonka Toys i USA så är hanteras Master System i Italien av Giochi Preziosi, en aktör inom leksaksbranschen som grundades 1978 och är bland de största i världen.

Precis som i Italien så är Frankrike också en bra marknad för SEGA som initialt hanteras av distributören Master Games Systeme France.

SEGA har en stark historik i Storbritannien som grundar sig i den lyckade lanseringen av Master System. På den brittiska marknaden säljs konsolen av Mastertronic, ett företag som började som en budgetdistributör 1983 och leds av Martin Alper, Frank Herman och Alan Sharam. De

tre herrarna har erfarenhet av videofilmsdistribution och applicerar sina kunskaper på spelmarknaden och kan via sina upparbetade kontakter snabbt nå ut via flera etablerade kanaler som Woolworth's och Toys R Us. I april 1984 börjar de skeppa sina produkter. Återförsäljarna köper lådor med 100 spel till hemdatorerna, främst Spectrum. Spelen säljs för 1,99 till 2,99 pund. För att övertyga butikerna lovar de att ta tillbaka och byta ut osålda spel.

De flesta spelen görs av Mr Chip Software och Darlingbröderna som senare grundar Codemasters och börjar ge ut sina egna spel istället för att gå via Mastertronic. Ett annat bekant ansikte som arbetar med Mastertronic är musikern Rob Hubbard som skapar musiken till flera av deras spel som bland annat One Man and his Droid, Action Biker och Master of Magic.

Det går bra och 1986 kan en enskild titel sälja så mycket som 50 000 exemplar. Men i takt med att fler sänker priserna och introducerar egna budgetserier sjunker försäljningen drastiskt. Två år senare säljer ett spel i snitt 15 000 exemplar och 1990 är motsvarande siffra nere i 5 000 exemplar för Mastertronic. Detta trots att de försöker utöka med Mastertronic Added

”På Virgin beslutade vi att marknadsföra Master System mot tonåringar, en äldre och coolare målgrupp. Nintendo riktade sig mot familjer och yngre barn.”

Dimension och etiketten Americana i samarbete med US Gold.

Istället är det SEGA som gör att Mastertronic växer till sig och blir riktigt stora när de tar sig an Master System och lyckas dra jämnt hår med NES i Storbritannien.

- 1987 upptäckte Frank Herman tidigt på året att SEGA saknade en distributör för Master System i Storbritannien, skriver Mastertronics controller Anthony Guter i ett brev till Mobygames. Vi fick rättigheterna på Master System under ett års tid och sålde allt vi fick skeppat från SEGA. Året därpå blev vi även tilldelade distributionen i Frankrike och Tyskland.

Succén med Master System anses vara den främsta anledningen till att Richard Bransons Virgin får upp ögonen för dem. Virgin håller på med allt från resor till musik och Bransons bolag hoppar på allt som anses vara intressant. Styrkan ligger i varumärket Virgin som känns igen av folk. Branson vill in på den växande spelmarknaden och grundar Virgin Games 1981. Initialt säljer de spel till hemdatorn ZX Spectrum och får licens på att ge ut hemdatorversioner av Taitos populära arkadspel. Men utan egen distribution har Virgin Games problem att nå sin fulla potential på marknaden. Förutom att Mastertronic har agenturen för SEGA så är distributionen något som Mastertronic mästrat på hemmaplan i England och genom ett eget kontor i USA samt etablerade försäljningskanaler till andra europeiska distributörer. Det starka nätverket skulle hjälpa Virgins spelutgivning genom att nå ut med spelen på nya marknader. Samtidigt

har Mastertronic problem med kassaflödet och behöver pengar för att förskottsbeta leveranser från SEGA, vilket gör att de är öppna för dialog att sälja en minoritetsandel i bolaget.

Branson köper 45 procent av Mastertronic 1987. Övriga 55% ägs fortsatt av Alper, Herman och Sharam. Ett år senare säljer de resterande delen i en komplex affär som säkrar att de stannar kvar i bolaget efter de sålt sina andelar. Bolaget döps då om till Virgin Mastertronic.

Satsningen på SEGA visar sig vara rätt, barnen är trötta på de gamla hemdatorerna där det tar en evighet att ladda in spelen och vill hellre spela nya attraktiva spel på tv-spelen.

- Nintendo hade haft sin första riktigt framgångsrika julförsäljning i USA [1987], så på Virgin beslutade vi att marknadsföra Master System mot tonåringar, en äldre och coolare målgrupp. Nintendo riktade sig mot familjer och yngre barn, berättar Nick Alexander, som var VD för Virgin Games, i en intervju med SEGA-16.

Framgångarna för Master System leder till att Virgin Mastertronics intäkter några år senare nästan uteslutande kretsar kring SEGA. De tar även över distributionen i Spanien 1990. Eftersom Virgin även ger ut spel till andra konsoler och datorer som konkurrerar med SEGA blir det en konflikt när de hanterar Master System. Samtidigt leder succén till att SEGA vill köpa verksamheten i Storbritannien för att grunda SEGA Europe¹ och kunna satsa mer långsiktigt på Europa. Det blir en bra lösning där Virgin går sin egen väg under namnet Virgin Interactive Entertainment. Nick Alexander blir VD för nyetablerade SEGA Europe med Frank Herman som vice VD och Alan Sharam VD för SEGA i Storbritannien. Martin Alper fortsätter däremot på Virgin Interactives kontor i USA. Få anställda, främst programmerare, stannar kvar på Virgin Interactive Entertainment. De fortsätter att utveckla sin spelutgivning med det numera upparbetade distributionsnätverket. Bolaget växer till en jätte inom spel med framgångar som bland annat utgivare av Command & Conquer och som distributör för Resident Evil i Europa. Efter några glada år på 90-talet så eroderade sedan Virgin Interactive sakta bort, genom uppköp av andra bolag på båda sidorna av Atlanten. Idag finns bara Virgin Play i Spanien kvar som distributör, vilket är det enda som återstår av gamla Virgin i spelbranschen.

Som en notis återuppstod Mastertronic 2003, då Frank Herman köpte tillbaka namnet och ett nytt bolag grundades av honom tillsammans med Andy Payne och Garry Williams. Det är ett gäng veteraner, Payne har varit ordförande i brittiska branschföreningen. I sin katalog har de bland annat Worms, Giana Sisters, PopCaps spel, budgetserien Sold Out och flygsimulatorer. Frank Herman gick bort 2009.

1 Formellt finns SEGA Europe sedan 1984, men enbart med fokus på arkadspel.

SVENSK DEBUT FÖR SEGA

Entreprenören Dennis Bergström har god näsa för trender och blir känd när han introducerar skateboarden i Sverige 1976. Han börjar med spel 1982 och säljer bland annat Vectrex med begränsad framgång under företagsnamnet Speldata AB. Vectrex är en ganska komplicerad och dyr spelmaskin med en prislapp på 2400 kronor, vilket motsvarar 5600 kronor i penningvärde 2014. Det höga priset beror delvis på att enheten har en inbyggd skärm som visar svartvit vektorgrafik. För att få färg placeras plastskivor med statistiska färgytor och illustrerade motiv för olika spel. Äventyret slutar med att Nintendo-distributören Bergsala köper upp restlagret av Vectrex och säljer ut det billigt flera år innan de 1986 lanserar Nintendo Entertainment System, även kallad Nintendo 8-bitars i folkmun. Trots bakslaget med Vectrex ger Bergström inte upp, utan kör på och grundar ett nytt företag vid namn Dennis Bergström Elektronik 1984 som sysslar med datorer och spel. I samband med detta börjar en ung Kenneth "Klingan" Klingborg sin karriär hos Dennis Bergström.

- Jag hade jobbat med kläder och kom från Gamla Brogatan. Dennis Bergström sökte säljare för att ta hand om Wicos joysticks, vilket passade mig eftersom jag kände att jag ville göra något nytt och var nyfiken på spel. Vi var bara fyra stycken på hela bolaget och jag körde spel-delen, säger Klingborg.

Wico har sin bakgrund inom arkadspelsindustrin som reservdelsföretag. De börjar tillverka joysticks i samband med hemdatorboomen. Deras mest kända joysticks är The Boss och Command Control. De flesta modellerna kännetecknas av sin svarta bas med rött handtag och en vit knapp på toppen.

-Försäljningen av Commodore 64 började explodera och med det ökade joystickförsäljningen i raketfart. Vi slogs mot Suncom med sina Tac-modeller som i Sverige såldes av Pelle och Heikki på Pylator, berättar Klingan.

Verksamheten växer och Dennis Bergström behöver fler säljare för att möta efterfrågan, vilket leder till att Peter Nilsson anställs. 1985 blir ett rekordår och de säljer sammantaget 70 000 joysticks.

- Största återförsäljaren då var Westium Data i Göteborg. De bara vräkte ut joysticks. Sedan blev Stor & Liten störst när de kom igång med spel.



Svensk annons för Vectrex.



Kenneth Klingborg och Torbjörn Ström utanför Wico.

Samma år delas bolaget upp i två delar där det nya Dennis Bergström Trading koncentrerar sig mer på PC, medan Dennis Bergström Elektronik tar speldelen. Kenneth Klingborg blir försäljningschef med ansvar för DB Elektronik, medan Bergström själv koncentrerar sig på att utveckla DB Tradings försäljning av datorer, systemprodukter och tillbehör. Redan 1988 distribuerar de modem, som kopplar upp datorer på telefonnätet till andra datorer, nätverk

PONTUS & AMERIKANERNA

Säljaren Peter Nilsson som bytte efternamn till Bergkrantz blev efter tre år på Dennis Bergström popstjärna som basist i bandet Pontus & amerikanerna - känd för sina trallvänliga låtar. Sångaren är Pontus Holmgren, medan de andra i bandet; Peter och Lars Yngve Johansson, är "amerikanerna". Gruppen debuterade 1989. Höjdpunkten kom 1991 när de släppte singeln God morgon Columbus och vann en Grammis för bästa popband. Bandet splittrades 1992 och återförenades 1998 med ännu ett album och turné innan gruppen löstes upp igen året därpå. De gjorde en tillfällig comeback 2003.

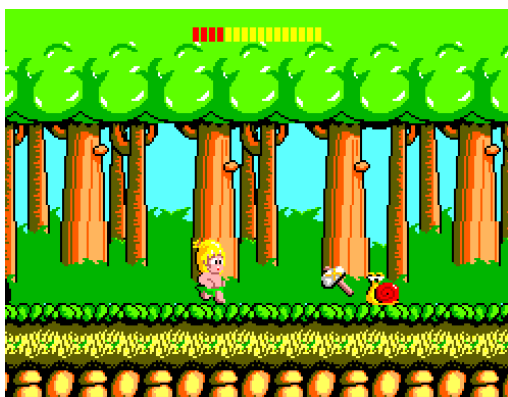


eller BBS:er, en form av digitala anslagstavlor, chat och fildelning innan Internet. Som en naturlig följd blir Dennis Bergström framgångsrika på att senare sälja Internetabonnemang ihoppaketerade med modem under mitten av 90-talet.

Övertygade om att spel är en framtidsmarknad skickas Kenneth Klingborg över till mässan Consumer Electronic Show i Las Vegas 1986 för att hitta nya produkter att sälja. Uppdraget är kortfattat: Kom hem med något roligt.

- Jag var där en vecka. Då var spel inte ens tillräckligt stort för att vara inne i själva mässan, utan fanns i ett tält utanför mässlokalen. Jag gick runt och tittade på massor av grejer som Nintendos 8-bitare, men visste att Bergsala redan hade börjat lansera den i Sverige. Sedan hittade jag SEGA Master System, det var ett mångsidigt tv-spel som grafiskt var vassare än Nintendo.

Klingborg tar möte med SEGA på mässan och ser en möjlighet när det visar sig att de inte har någon verksamhet i Europa ännu och söker distributörer.



"Vi levde mycket på Wonderboy, det var ett fantastiskt roligt spel. Det var vårt svar på Super Mario."

I samband med CES-resan passar Klingborg på att stanna i Chicago på vägen hem. Wico har nämligen sitt huvudkontor där.

- Jag kommer in på natten till Chicago och världsvan hoppar jag in i en taxi på flygplatsen och säger Hilton, varpå taxichauffören vänder sig och svarar which Hilton? Det visade sig att de hade sju eller åtta olika Hilton, så då blev man tyst, men vi hittade till sist.

Väl hemma i Stockholm presenterar Kenneth sin upptäckt för Dennis. Magkänslan hos dem båda säger att SEGA är en vinnare. De bestämmer sig för att satsa på Mastern. Tillsammans åker de till SEGA of Americas kontor i USA för att förhandla. Med sig hem till Sverige har de agenturen för Master System i Sverige, Norge och Danmark. Senare får de även åka till SEGA i Japan.

- Jag besökte dem i Japan ett par gånger under väldigt formella former. Vi fick ett kontrakt,



men det var inte helt enkelt att göra affärer med dem i början av 80-talet, berättar Dennis Bergström.

Dennis Bergström Elektronik är inte det enda företaget som satsar på Master System. Många ser storheten i konsolen och tror på den tack vare SEGAs historia med framgångsrika arkadspel. Efter CES skrivs flertalet avtal för olika länder.

- Då sa man att nu ska vi satsa på den här konsolen och gå i bräschen mot Nintendo. Första säljmötet var i London där det presenterades planer för Europa. Efter det bestämde vi oss för att satsa ännu mer och tog in en säljare till, det blev Torbjörn Ström, säger Klingborg.

De delar upp Sverige i tre regioner: norra, mellan och södra.

- Vi hade varsin Ford Escort lastade med en Sony 14" TV och en konsol. Sedan var det bara att köra och besöka leksakshandlare. Vi körde säkert 20000 mil var på ett år med de där bilarna.

Men det är ingen lätt match, butikerna är svåra att övertyga.

- Många av återförsäljarna sa att detta var en rip-off av Nintendo. Men vi var lite billigare, främst på spelen eftersom vi körde på spelkortet. Vi lanserade med tre kortspel, det tog lite tid innan den första cartridgen kom, säger Klingborg.

SEGA Master System släpps 1987 och konsolen säljs för runt 1500 kronor. Första leveransen

är på 1000 basenheter, varav merparten säljs i Sverige. Kortspelen kostar endast 199 kronor jämfört med de vanliga spelen på 305 kronor. Några av de populära spelen på SEGAcard är Teddy Boy, Super Tennis och Transbot. Det bästsäljande spelet blir snabbt Wonderboy.

- Vi levde mycket på Wonderboy, det var ett fantastiskt roligt spel. Det var vårt svar på Super Mario.

När Master System lanseras i Sverige så marknadsförs spelen efter minnet. Arkadspel i hem-maversioner som Space Harrier och Enduro Racer säljs efter sin storlek och kallas för Mega Cartridge med 1 Mbit eller 2 Mega. Senare kommer även 4 Mega som Afterburner och R-Type som får en högre prislapp på 349 kronor. Dyrast blir 4 Mega-spel som även har batteriminne för att spara sitt spel så att man slipper börja om från början varje gång. Bland dem syns Phantasy Star, Spellcaster och Ultima IV som har prislappen 449 kronor.

Alla tillbehör släpps även i Sverige, även de udda som Sportspad. Det är en slags trackball som används i Great Ice Hockey och Sports Pad Football, sistnämnda är ett amerikanskt fotbollsspel. Likt Nintendos Zapper har SEGA en egen ljuspistol som heter Lighter Phaser och säljs med tre spel för 549 kronor. 3D-glasögonen som visades på CES kostar 399 kronor i Sverige.

I början går det trögt och Dennis Bergström blir tvungen att arbeta mer aggressivt för att möta Nintendos framgångar.

- Det var tufft att slåss mot Nintendo och Bergsala. De hade pengar och stöd från Japan, men vi fick täcka allt själv. Vi gjorde väldigt mycket pengar på Dennis Bergström Elektronik, men vinstpengarna gick till att täcka förlusterna på PC-sidan i Dennis Bergström Trading. Så jag hade inte speciellt mycket pengar att leka med, men vi gjorde ändå ett bra jobb. Vi var underdogs och körde gerillakrig. Man fick lära sig att göra det bästa med den lilla budgeten som fanns. Det var en tuff tid, men det var jätligt kul, berättar Klingborg.

Dennis Bergström Elektronik expanderar och startar upp i Norge och Danmark. Norge är en svår marknad för dem, där har Bergsala redan en stor organisation och snabbt fått ett starkt fäste. I samband med detta träffar Kenneth Klingborg även Owe Bergsten, VD för Bergsala, flertalet gånger på olika visningar eller mässor.

- Första gången jag stötte på Owe Bergsten var på Spaceworld i Oslo. Jag hade visning av Mastern och stött en hel helg. Då kom Owe in och frågade vad det är för skit som jag demonstrerade, skrattar Klingan.

Man sneglar mycket på vad Bergsala gör med Nintendo och tar efter med liknande tilltag för Master System. Ett sådant område är uthyrning av spel. Dennis Bergström blir tillfrågad av Kanal 10 som säljer köpfilm på VHS om de med sin säljkår kan ta hand om uthyrningen av Master System, men Dennis Bergström väljer att själva ta hand om det.

SEGA POSTEN
nr 4 december '89

psycho FOX
PUSH START BUTTON

PSYCHO FOX

Nu när år 1990 börjar närma sig kommer ett av de roligaste och mest underhållande spel som Sega har gett ut. Välj ditt eget favoritaltur och ta dig genom de tjuugoåtta olika banorna. Men se upp för alla hemiska monster i slutet av varje etapp.

NYHETER 1990

DYNAMITE DUX
Tag dig igenom fant-sins värld med Dynamite Dux. Spännande äventyr med många faror
Ut kommer i janua

SLAP SHOOT
Det häftigaste is-hockeyspelet du någonsin sett och spelat. Välj landslag från A, B eller C-gruppen.
Ut kommer i mars/april

Nästa SEGA-POSTEN kommer ut i februari

ALEX KID'S HÖRNA

Tack för alla fina teckningar. Jag har fått flera tusen svar, så jag hade det inte lätt att välja ut vinnarna.

Till slut fastnade jag i alla fall för dessa medlemmar:

Fredrik Olsson	Mellerud	medl. nr 2790
Tak-Ming Yu	Ulricehamn	2746
Zoran Hersak	Landskrona	1603
Anders Norrman	Örebro	892
Gustav Rylander	Malmö	2020
Niklas Falk	Farsta	2784
Mattias Sköld	Nyköping	1899
David Law	Hudiksvall	3371
Mattias Lundgren	Flarken	3073
Specialpris till		
Vladimir Gelinska	Huddinge	841

för hans originella "Isländesteckning"

Alla dessa vinnare får sin önskekassett hemskickad på posten.

Vi hörs o. syns
God Jul och Gott Nytt År
Alex Kid

METASTE JULKLAPPEN

GHOSTBUSTERS

Finns i din SEGA-butik fr.o.m. mitten av decembe

SEGA HOT LINE
08-27 02 22
Måndag-Torsdag
15.00-17.00

Vår adress:
SEGA-klubben
Dennis Bergström Elektronik
Box 1093
171 22 SOLNA

© Media Produktion -89



Rolf "Dr. Roffe" Larsson

- Bergsala [via Yapon] började sälja till videobutikerna för uthyrning. Självklart skulle inte vi vara sämre. Vi anställde en kille vid namn Steven. Vi köpte väskor och han satt nere på lagret och skruvande i maskiner för att de skulle sitta fast i väskorna. Sedan sålde vi till videobutikerna, men vi kom aldrig upp till nivåerna som Bergsala hade, varken på uthyrning eller försäljning för den delen, menar Klingborg.

Likt Nintendoklubben startas en SEGAKlubb som drivs på kvällarna. SEGAKlubben skickar ut enkla medlemsblad som i princip är dubbelvikt A4 med lite information om nya spel och lite tricks enligt samma modell som Bergsala satte igång för NES. Meningen med klubbtskicken är att uppmärksamma nya spel så att läsaren springer till sin

lokala butik för att köpa spelet. På 80-talet finns det inte särskilt många media som bevakar spel reguljärt, så de enkla medlemsbladen är en viktig nyhetskälla och ett sätt att sälja in nya spel. Klubben använder Alex Kidd som sin maskot och försöker profilera honom hårt.

- Alex Kidd kom senare och det var bättre än Wonderboy, men det kom ändå aldrig upp i samma höga försäljningsvolym som Wonderboy, berättar Klingborg.

SEGAKlubben drivs av Rolf Larsson.

- Min grabb var runt 10 år när SEGA introducerades i Sverige, berättar Rolf Larsson och fortsätter: - Han älskade att spela och jag tittade på vad han gjorde. Han väckte mitt intresse och jag började också spela. Vi spelade alla Nintendo-spel och hyrde dem på den tiden. När SEGA kom så blev vi nyfikna. Jag tyckte SEGA hade bättre rollspel än Nintendo, vi fastnade framförallt för Phantasy Star, som vi spelade som fan!

Spel efter spel avverkas hemma hos familjen Larsson.

- Vi spelade alla typer av spel och märkte att vi var duktiga på det här. Det gjorde oss också till kända kunder på en butik i Högdalen där vi brukade hyra och köpa spel. Butiksägaren köpte spel av distributörerna, alltså Bergsala och Bergström. Han tipsade dem om mig och sa att jag är skitduktig på att spela.

- Roffe var polare med Denny Andersson på Zip Zap. Denny gillade inte Nintendo och satsade på SEGA som han blev jätklint stor på. Roffe hade möte med mig och frågade om han fick gick göra SEGAKlubben. I början gjorde han det på fribasis, men sedan fick vi lägga ut lite. Vi hade en nära dialog och var i princip inblandade i allt som skedde kring SEGA eftersom vi fortfarande bara var tre personer som arbetade med Mastern i Sverige, berättar Klingan.



Följ med Sega till fantasins världar. 80 action, sport, arkadtitlar och mängder av andra spel underhåller och roar dig i timtal. Huvudenheten (Sega Master Plus) innehåller pistol + 3 spel. Du kopplar enkelt in den till din TV. SPELET KAN BORJA!

Ärning: Stor & Liten Arvidsjaur; Brännströms Radio Arvika; ADB-Mat Ävesta; Avesta Persondatorer, Lek & Hobby Boden; Oves Radio & TV Borlänge; Datorshopen, Interavida, Tysklinds Bords; Josefssons Beksjö; Charo Eskilstuna; Datorbulken, Lek & Hobby, Stor & Liten Falköping; Sögländet Falun; Lek & Hobby Fringsås; NFE Elektronik Forshaga; Forshaga Ljud & Bild Gästved; PEH Electronics Gäddede; Importer: Gävle: Chipshopen, Leksakshuset Göteborg; Leksakshuset, Stor & Liten, Tradition Hagfors; Wanjas leksoaker Halmstad; Adapt Software Högdalen; ZipZap Hiemelektronik Jönköping; Hobbit Kalle; Leksakshuset Kalmar; RFD-Elektronik Karlshamn; Edmans Data Karlshaga; Elbjörge Karlshamn; Edelits Karlstad; Dataland, Leksakshuset Katrineholm; Katrineholms Databutik KIL; Expert Kiruna; Domus Kisa; Graf: hex Data Kista; Poppis & Lek Klippan; Görans Radio TV Koppa; Bergalagens Radio & TV Kramfors; Kramfors Ljud & Bild Kristianstad; Nyström Kristinehamn; Rosenbergs Papper & Foto Köping; Dataland Leksand; Dataspeglin Lidköping; Petrus Lindenberg; Bergalagens Radio & TV Linköping; Wasa Data Ludvika; Golden Games, Video Center Luleå; Lekvarnhuset Lund; Record Radio Lycksele; Radiocentralen Malmö; Compro, Computer Center, Leksakcity Mariestad; Alandi; Varuhuset Varmons Mariestad; Lekhörnan Marolva; Lek & Hobby; specialisten, Pre-Dator Mörst; Lekskicket Nora; Ossiöbergs Norberg; Radio & Fotobutik Norrköping; Data Center, Jakern Spel & Hobby; Norrtälje; Boncentrum Nyköping; Leckes Hemdata Nynäshamn; Leksakidungin Piteå; Piteå TV-Data Rättvik; Expert Röstänga; CGA Radio & TV Säter; Elons Sandviken; Expert (Allfoto) Simrishamn; Shell Skellefteå; Lagergrens Bokhandel Skövde; Leksakallén Sollieå; Hagberg Radio & TV Sollentuna; Poppis Lek Solna; HC-Radio, Lekitjänst, Zip Video Stockholm; Dataland, Load & Run, Stor & Liten, Stor & Liten (Kring), Tradition (Sturegallerian), Ahlens City Strömstad; IFEA Sundsvall; Bokman, Lek & Hobby Svenljunga; Limmareds Radio TV Söderhamn; Hardsoft, TV-specialisten Söderåkra; CLM, TE System Sävsjöberg; Botsberg Radio Trollhättan; Elektronikhuset, Leksoaker, Tåströ Leksoaker Trångsund; Gizmos Täby Centrum; Stor & Liten Uddevalla; Ellis Data Umeå; Lockab, Lekbiten Uppsala; Silicon Valley, Stor & Liten Urviken; Fotobal Hyrköp Visby; Lekstugan Vänersborg; Vänersborgs Hemdata Västerås; Kontorsteknik Västerås; Dataservice, Poppis Lek, Punkt Lek & Hobby, Zetterlands Lek & Hobby Värmdö; Gålls Fruik Årevid; TV-Team Årevid; Varan & Fran Ängelholm; Hallbergs; Arjang; SH-Foto Åstorp; Hobby & Lek Örebro; Games & Goals, Leksakshuset, Stor & Liten, Ultimate Co Örnsköldsvik; Benski & Sport, Lek & Hobby, Spelbiten Örnäs; Björsta Data Östersund; Videoboutique

Dennis Bergström Elektronik AB, tel 08-705 02 00, fax 08-735 56 30



NU!! 1.395:-
inkl. pistol
~~1.695:-~~

Timingen är bra eftersom Klingborg vill koncentrera sig på försäljningen och samtidigt får SEGAKlubben en riktig spelexpert som kan svara på frågor. Med telefonsupporten föds så småningom också smeknamnet Dr. Roffe efter hans stora kunskaper och skicklighet.

- Supporten sker på väldigt enkel skala kvällstid. Jag hade utvärderat att kunderna inte ville ha support på dagtid, utan när man kommer hem från skola och arbete, så vi körde klockan 17 till 20, säger Larsson.

Förutom distributörernas egna klubbtidningar skrivs det inte mycket om tv-spel i Sverige efter att tidningen Joystick lagts ner. De flesta datortidningarna recenserar primärt datorspel. Tidningen Soft är en av få som testar tv-spel i Sverige, det sker 1988 efter lanseringen av NES och Master System. Marknaden domineras främst av hemdatorer som C64 som har billigare spel, men bilden är på väg att förändras och Soft är en bidragande faktor. Tidningen kallar det inte tv-spel utan menar att det är en förlegad term och talar om speldatorer. Soft är skeptisk då man inte kan programmera, använda ordbehandling, räkenskap eller ansluta en skrivare. I testet spelar Soft på NES, Master System och Atari 2600. Här markeras det definitiva slutet för

“Master System är den stora vinnaren och kammar hem de högsta betygen. Out Run får 5/5, Wonderboy och Space Harrier får 4/5.”

Atari i kampen om spelmarknaden. Soft skriver om Nintendo och SEGA: “Grafik och ljud är i en kvalitet som hör till år 1988.” och “Både Sega och Nintendo är klart att föredra, i varje fall för den som har pengar. Du betalar nämligen för kvalitet, i båda fallen tre gånger så mycket som för en Atari”. Master System är den stora vinnaren och kammar hem de högsta betygen. Out Run får 5/5, Wonderboy och Space Harrier får 4/5. Bäst på NES är Tennis som får 4/5, medan Mario Bros och Pinball får nöja sig med 3/5.

Även tidningen Svenska Hemdatorhacking jämför de tre konsolerna tidigt 1988. Likt Soft så är de inte imponerade av Atari 2600, men menar att spelintresserade hellre köper Ataridatorn 130XE för den “kan ju dessutom användas för annat än bara spel då den har eget tangentbord och kan programmeras”. Hemdatorhacking prisar Master System för det futuristiska utförandet av konsolen, medan de skriver att designen på NES ser klumpig ut och tråkig med sin gråplastiga utformning. SEGA får bättre kritik där de nämner att spelen är mer inriktade på en bredare kundkrets. Vidare framhäver man att SEGAs styrka ligger i minnesstorleken med spel på upp till 4 Mbit.

För att marknadsföra kvalitén börjar Dennis Bergström använda SEGAs arkadmaskiner genom ett samarbete med distributören som säljer dem i Sverige.



SPELTOPPEN 1988

1. Afterburner
2. Out Run
3. Wonderboy
4. Global Defence
5. Golf
6. Choplifter
7. Alex Kidd
8. Zaxxon 3D
9. Rocky
10. Kung Fu Kid

De bästsäljande Master System-spelen i Sverige.
Publicerades i Svenska Hemdatornytt nr. 3/88.



SEGA Det bästa inom TV-spel

SEGA har i detta TV-spel använt samma högteknologi som i sina arkadspel. Det nya sensationella SEGA Master System erbjuder dig mycket i ett kompakt paket. Faktorer som skarp och klar bild, klara färger och realistiskt ljud gör SEGA överlägsen alla andra märken.

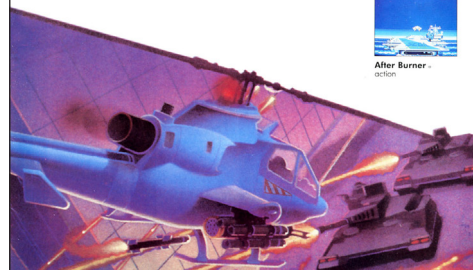
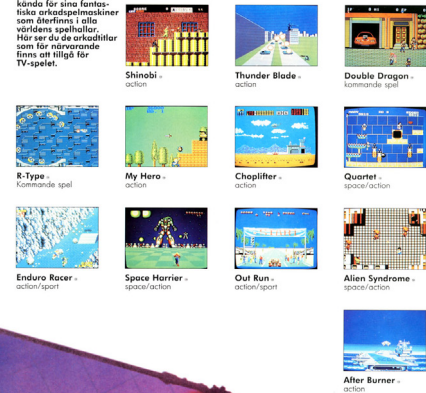
Med fantastiska tillbehör som: SEGA 3-D glasögon, SEGA ljuspistol, SEGA Control Stick etc. blir snabba actionspel ännu mera spännande.

Med sport, actionäventyr och redan kända arkadspel lovar SEGA's ständigt ökande rad av spel att fånga din uppmärksamhet och hålla dig förvånad.



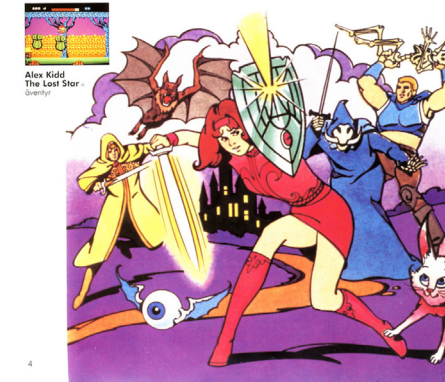
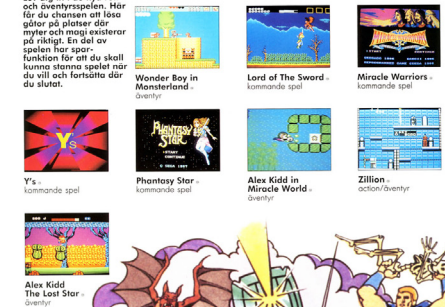
Arkadspel

Sega är sedan länge kända för sina fantastiska arkadspelmaskiner som återfinns i alla världens spelhallar. Här ser du de arkadtitlar som för närvarande finns att tillgå för TV-spelet.



Äventyr- och rollspel

Lev dig in i de nya roll- och äventyrsspelet. Här får du chansen att lösa gåtor på platser där myter och magi existerar på riktigt. En del av spelen har spår-funktion för att du skall kunna stanna spelet när du vill och fortsätta där du slutat.



SEGA KLUBBEN



I takt med att antalet SEGA spelare stiger, har vi märkt att efterfrågan på information om spelen m.m ökar. Därför finns det nu en SEGA klubb för alla som har ett SEGA TV-spel. Där får du veta tips, trick, presentation om kommande spel och mycket annat.

- När vi lanserade Out Run så gjorde vi ett stort event på Leksakscity i Malmö. De var väldigt duktiga på att sälja spel och hade en kunnig kille vid namn Thomas Jakobsson. Vi hade med oss en arkadmaskin för att visa att det inte var så stor skillnad mellan arkadversionen och cartridge på Master. Men det var ju ganska stor skillnad, skrattar Klingborg.

Tilltaget är dock lyckat och den stora arkadmaskinen drar till sig nyfikna besökare som får upp ögonen för tv-spel och i många fall väljer att köpa hem ett Master System.

Förutom Afterburner och Out Run så är det fortsatt Wonderboy som säljer bra.

- Wonderboy prissänkte vi ganska mycket och återlanserade i omgångar. Vi sålde ungefär totalt 10000 exemplar av den under tre års tid.

De olika distributörerna av Master System i Europa träffas regelbundet på möten i London där SEGA berättar om nyheter, kommande spel och planer framöver. Kenneth Klingborg ser hur influerat mötet är av japansk hierarki och tradition.

- Första gången jag var där så satt man i försäljningsvolym. De som sålt bäst satt närmast chefen på stora bordet. Då satt jag tredje sist och längst ut satt en kille vid namn Kohli som hade agenturen för SEGA i Finland. Alla fick presentera och redogöra i tio minuter om hur det gått. Sedan blev det jag, efter mig var det någon annan som satt efter mig och när det slutligen var Kohlis tur så sa då chefen att det räcker. Han hade inte sålt tillräckligt mycket så han fick inte uttrycka sig eller berätta hur det gått i Finland. Då hoppade man bara över honom helt enkelt.

SEGA besöker också Sverige, det är exportansvarige Shigekazu Hayashi som är nyfiken på hur Master System säljs i Sverige.

- Han kom på en fredag. Efter att vi haft möte med honom i ett par timmar, så sa jag att jag måste gå. Vi skulle ha grabbkväll med bordshockeyturnering på kvällen. Jag såg på hans blick att han blev nyfiken och han var ju ensam första gången i Sverige, så jag frågade honom om han ville följa med på ishockeyturneringen hos en kamrat.

Hayashi följer med för att uppleva det för honom exotiska bordshockeyspelet.

- Då var det efter arbetstid så då var han en vanlig människa. Halva Dennis Bergströmligan var redan där och så ser de att jag tar med en av huvudcheferna från SEGA till hockeyspelturneringen. Han tyckte det var fantastiskt kul, han var en helt annan människa. Japanerna kallar det för two-face, man är olika människor när man jobbar kontra när man är ledig.

- Så skulle han mitt i alltihopa berätta en historia efter ett par pilsner. Han drog den på engelska och vi bara tittade på honom och förstod ingenting överhuvudtaget. Sedan tog det tio minuter och då berättade han samma story på japanska och asgarvade själv. Han tyckte det var jättekul, men vi hängde inte med alls.

Kvällsäventyret fortsätter på nattklubben Daily News. Hayashi är inte riktigt beredd på det nordiska klimatet och har inte packat varmare kläder.

- Det var mitt i vintern och minusgrader, men han hade bara skjorta på sig när han stod och väntade på taxin tillbaka till Sheraton. Sedan på måndag åkte han tillbaka till Japan. Jag skrev till honom och frågade honom om han hade haft trevligt på kvällen. Men fick ingenting till svar, då var det jobb igen, då pratar man inte om vad man gjort på kvällen, det var bara business.

Efter en lyckad julhandel 1989 händer det mycket på kort tid. Priset sänks på konsolen till 995 kronor och hamnar då under den magiska och psykologiskt viktiga gränsen 1000 kronor. Samtidigt säljs redan paketet Master System Plus för 1395 kronor, ett lågt pris med tanke på att det förutom konsolen även innehåller spelen Hang-On, Safari Hunt, det hemliga inbyggda labyrintspelet, två kontroller och en ljuspistol.

- Tredje året fick vi ut ungefär 25 000 maskiner. Då hade vi fått en bra installerad bas på runt 30 000 enheter och sålde ganska mycket spel.

Klingborg och hans team på Dennis Bergström jobbar hårt för att göra SEGA Master System stor, vilket inte var det lättaste med tanke på att Nintendo hunnit etablera sig starkt innan Mastern lanseras. Idén om en tävling för återförsäljarna kläcks. Eftersom flera butiker säljer både SEGA och Nintendo vill Klingborg få dem att rekommendera SEGA framför Nintendo. Butikerna får poäng för att sälja SEGA, efter ett visst antal poäng vinner de en resa till Cypern. Tävlingen blir en mycket lyckad aktivitet, som än idag används mycket framför allt inom datorbranschen.

- Det var den första säljtävlingen någonsin inom spelbranschen. Vi gjorde en karta med olika steg som gick till Cypern. Kom du halvvägs fick du något annat som belöning.

Tilltaget gillas ej av Bergsala som noterar att vissa butiker helt plötsligt säljer fler Master System än NES.

- Det var indirekt en mutresa. Vi åkte ner till Cypern och hade några timmar konferens, men det var en belöningsresa för att de sålt så mycket SEGA. Vi var ute och partade, körde bilar och alltihopa. Man kom kunderna väldigt nära. Det var många, som Owe [Bergsten], som klagade på mig, hur jag kunde få kunderna att köpa så mycket bara för att de åkt med på en Cypernresa. Men det var nytt då. Senare efterapade många konceptet.

Under ledning av reseledarna Kenneth "Forehand" Klingborg och Torbjörn "Smashen" Ström, får nio stycken butiker följa med: Data Center i Norrköping, NyData i Kristianstad, Zip Zap från Bandhagen, Elbolaget i Karlskoga, Rtd Electronics från Kalmar, Office Systems Supply från Göteborg, Lek & Hobbyspecialisten i Motala, Lekhörnan i Alingsås samt Lagergrens Bokhandel från Skellefteå. Listan säger en del om vilka butiker som sysslar med spel och är framgångsrika. Det är snarare lokala aktörer som är starka än organiserade kedjor. Samtliga pionjärer som satsat friskt på tv-spel, oavsett om det är en datorbutik eller leksakshandlare.

- Det var mest småbutiker som sålde mycket Master System. Vi kom till slut in på Åhléns när Børre [Johnsrud] var inköpare, men de var väldigt skeptiska mot SEGA. Nintendo hade positionerat sig starkt, så vi fick en liten hörna på spelavdelningen.



Dennis Bergström fortsätter att sälja bra. Allt tickar på, marknadsandelarna är ungefär 80% Nintendo och 20% SEGA enligt Klingborg, vilket anses vara mycket bra jämfört med andra länder där Nintendo totaldominerar. En fördelning som kanske anses vara lite väl positivt till SEGAs fördel, åtminstone om du frågar konkurrenten Bergsala.

- Nintendo var överlägset störst. SEGA hade lite större marknadsandel i andra länder som Storbritannien, men i Sverige var Nintendo marknadsledare från början till slut. Dennis Bergström hade en del försäljning i Stockholm eftersom de hade kontor där och Klingan sprang runt till Stor & Liten och andra butiker där varje vecka, säger Owe Bergsten på Bergsala.

Just Stor & Liten nämner Dennis Bergström som en av de viktigaste återförsäljarna för SEGA Master System.

- Vi sålde bra i leksakshandeln, framförallt Stor & Liten och även radiohandeln. Det har en viss geografisk betydelse att Klingborg bor i Stockholm och kan bearbeta butikerna i huvudstaden mer intensivt, minns Dennis Bergström.

Men så kom dagen då allt skulle sluta. Brio som sysslar med leksaker märker att det finns ett sug efter tv-spel på marknaden. Med den kommande 16-bitaren Mega Drive hamnar SEGA i rampljuset som framtidens tv-spel och som på allvar kan utmana Nintendos dominans, vilket gör att Brio ställer in siktet på SEGA.

När det är tal om att förnya avtalet känner Dennis Bergström trycket och inser att han behöver fler ben att stå på. Så i april 1990 breddas verksamheten med Suncoms joysticks vid sidan av Wicos sortiment i Norden. Den mest klassiska modellen från Suncom är Tac-2. Den största volymen säljs till hemdatorerna: Amiga 500, Atari ST och C64, som samtliga använder sig av samma typ av joysticks. Dennis Bergström säljer även joysticks till PC, Mega Drive och de mindre lyckade Mother Ship och Docking Bay till NES.

Efter ett par rundor med förhandlingar står det klart att Brio tar över agenturen ett par månader innan SEGA Mega Drive ska lanseras. SEGA anser att Brio har mer kapital och kraft att etablera ett nytt tv-spel på marknaden.

- Sedan tog Brio, eller Playmix som deras dotterbolag kallade sig, över. De arbetade i större skala nordiskt och kunde naturligtvis lova större volymer, vilket var svårt att konkurrera med, säger Bergström.

- Vi var ju överkörda av Brio. SEGA skickade papper på nästa års prognos som skulle fyllas i. Vi skickade in den och sedan fick vi fax tillbaka med Brios första order som var dubbelt upp mot vår. Det var inte realistiskt för oss att gå in och försöka matcha de volymerna, menar Klingborg.

När det står klart att Dennis Bergström förlorat SEGA-agenturen dröjer det inte länge förrän Kenneth Klingborg och Torbjörn Ström lämnar bolaget i oktober 1990.

- Det kändes väldigt tungt. Vi hade ändå jobbat med Master System i nästan fyra år dygnet runt, hittat det och lanserat det. Så är det med business, säger Klingborg.

Martin Lawton tar över som ordermottagare av Suncom och Wico. Omsättningen på 120

miljoner kronor kommer främst från "personatorer och tillbehör".

Dennis Bergström fasar så småningom ut spel till förmån för att renodla bolaget kring datorverksamhet. Bolaget blir framgångsrikt på att sälja Internetabonnemang. 1999 säljer han sitt bolag till Landis Group i Holland, då har företaget 130 anställda och en årlig omsättning på 450 miljoner kronor. Året därpå använder han sin kunskap och sin förmögenhet till att grunda riskkapitalbolaget ITbuilder Europe och några år senare DB Invest. Nu är det hälsokost, läkemedel och dylikt som är på kartan. Men det börjar krackelera. 2005 försätts hans callcenter Call4u i konkurs. Några år senare, under 2010, går även de andra bolagen i konkurs. Det sker under märkliga former där bolagen får nya namn efter afrikanska floder och sjöar samt att varumärkena flyttas till andra bolag. Bergström lämnar Sverige för att satsa på nytt i USA. Efter sig lämnar han skulder som uppgår till 28 miljoner kronor i bolagen som försätts i konkurs.

LIVET EFTER SEGA FÖR KLINGAN



Kenneth Klingborg och hans kamrater börjar kort efter att Dennis Bergström förlorat agenturen för SEGA att jobba för deras tidigare konkurrenter Bergsala.

- Det tog väl tre veckor efter jag slutat [på Dennis Bergström] så ringde Owe Bergsten upp och frågade om jag vill börja på Bergsala och Nintendo.

Klingborg har hand om marknadsföringen och försäljningen i Storstockholm. Till en början jobbar han som konsult med provision, men inför lanseringen av Super Nintendo 1992 så anställs Klingan eftersom han säljer så mycket att provisionen vida överträffar en motsvarande hög lön för en anställning.

Han fortsätter sedan sin karriär med att bland annat arbeta på Egmont med PlayStation, Bonnier Multimedia och tio år som chef på Konamis nordiska kontor fram till nedläggningen 2010, då han lämnar spelbranschen för att istället syssla med resor. Med tanke på hur mycket han uppskattade den beryktade Cypernresan kanske han slutligen hamnade på sin drömarbetsplats.

Alex Kidd in Miracle World™

Svensk manual
SEGA®



Penguin Land™



Svensk manual
SEGA®

Thunder Blade™



Svensk manual
SEGA®

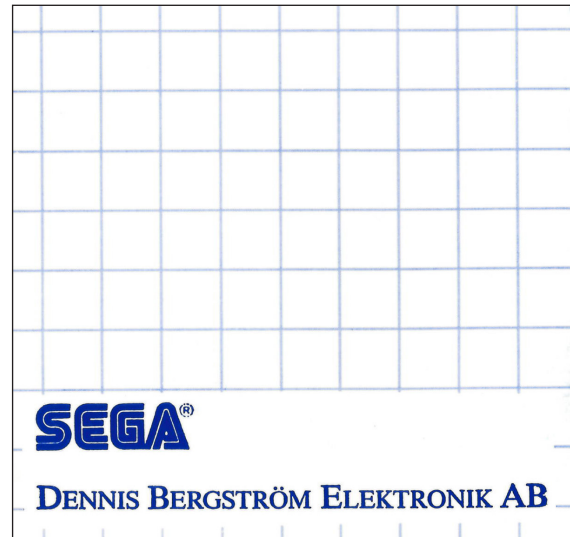
DE SVENSKA MANUALERNA

En viktig faktor är svenska instruktionsböcker till datorer och hemelektronik. Det nämns ofta i produkttester i tidningar om en konsol levereras med svensk bruksanvisning eller inte. För att hänga med i kampen mot Nintendo och Bergsala vill inte Dennis Bergström vara sämre utan börjar tillverka egna svenska manualer till Master System-spelen.

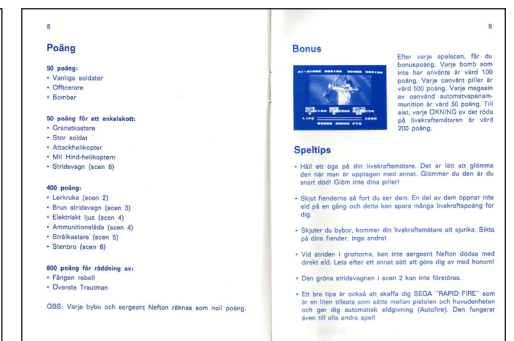
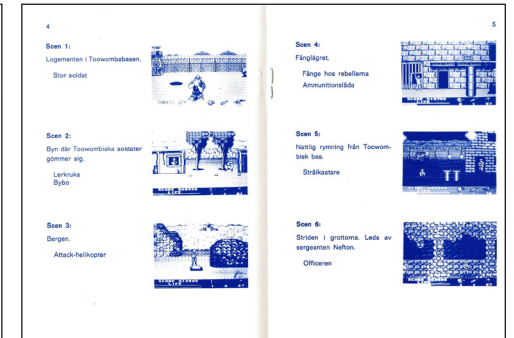
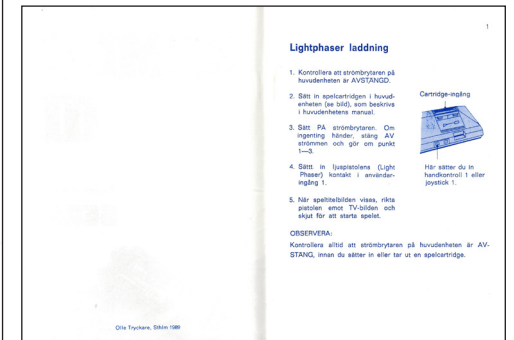
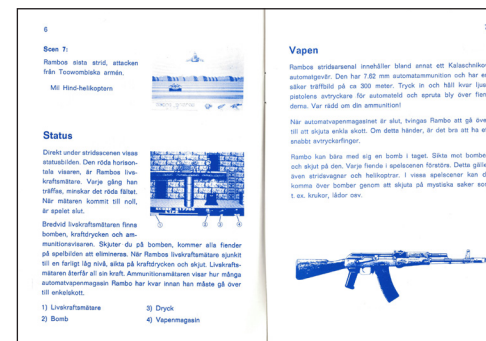
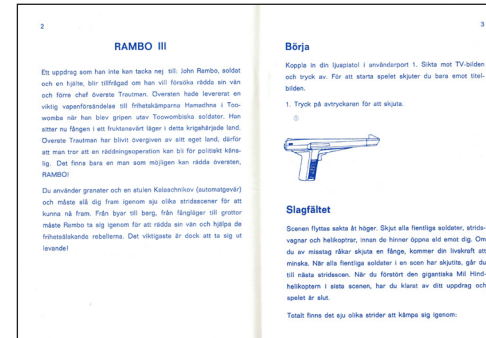
- Det var Nintendo som började med svenska manualer eftersom de hade en lite yngre åldersgrupp än vad vi hade. Vi kom med ganska tuffa spel kontra Nintendos, men kände oss tvungna att hänga på med svenska manualer, berättar Kenneth Klingborg.

Det finns ingen stor budget för att tillverka påkostade instruktionsböcker utan de görs helt och hållet på kontoret med enkla medel.

- Vi gjorde dem helt själva. Det var jag, Tobbe och en tjej vid namn Kerstin, som satt och klippte och klistrade på kvällarna. Sedan tryckte vi dem och lagerkillarna packade in dem i fodralen. Det fanns säkert massor med stavfel, men jag tror ändå att folk vet hur man ska spela, konstaterar Klingborg.



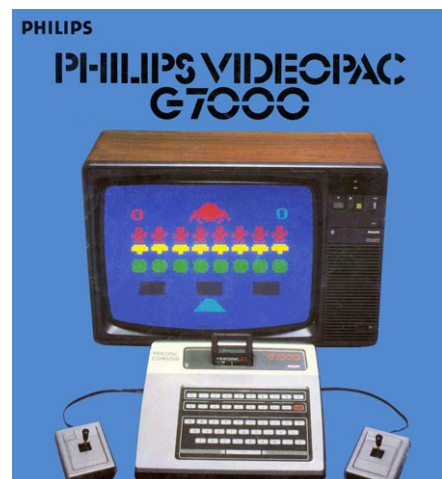
Svensk manual
SEGA®



BRIO TAR ÖVER SEGA I SVERIGE

Den 3 maj 1990, ett par månader innan lanseringen av Mega Drive, tar Brio över distributionen av SEGA i Norden. Det sker genom Playmix, ett dotterbolag till Brio som säljer bland annat sällskapsspelet Trivial Pursuit och Transformers-leksaker. Det är inte första gången som Brio-koncernen sysslar med spel, utan de har tidigare sålt Philips Videopac via Playmix samt även Atari VCS och Vectrex genom Scanditoy. Just Videopac arbetade man med ganska omfattande när den var aktuell tidigt 80-tal.

- Jag var med på Philips Videopac-tiden och jobbade då som produktchef, säger Anders Hallberg, VD för Playmix. Vi byggde upp ett koncept med ställ och säljmaterial för butikerna.



Det var primärt lekfackhandeln, men vi hade rätt många andra kanaler också. Det var ingen större grej, men omsatte en del för sin tid. Sedan var det ju också en föregångare, så vi skapade oss ett kunnande inom den branschen.

Brio utlovar starkare marknadsföring och bättre stöd till handeln. Brevet som förkunnar tillkännagivandet är signerat Stefan Lampinen som tillsammans med Anders Hallberg och Roger Jönsson kommer att bli trion bakom SEGAs framgång i Sverige.

Roger Jönsson är född och uppvuxen i Osby. Att han börjar arbeta för Brio 1984 är egentligen en slump.

- På den tiden var ju Brio ganska stort i Osby och direkt efter lumpen fick jag ett jobb på lagerdelen. Egentligen ville jag plugga till gymnastiklärare, men tänkte att det kan jag göra om två år.

Men sommaren 1986 hör Anders Hallberg på Playmix av sig, de söker personal på kontoret som kan arbeta med försäljning. De olika dotterbolagen inom Brio fungerar som separata divisioner. På sätt och vis konkurrerar divisionerna med varandra genom olika organisationer som

PlayMix-nytt



Osby den 3 maj 1990

SEGA GÅR TILL PLAYMIX

Att SEGAs videospel står för mycket hög kvalitet - både när det gäller hårdvara och mjukvara - det tror jag de flesta håller med om. Ändå har SEGA ännu inte fått ett riktigt genombrott på den svenska marknaden.

När PlayMix nu tar över ansvaret skapas dock nya förutsättningar. Nu finns resurser för en starkare marknadsföring mot konsument men också för ett bättre stöd till handeln.

PlayMix är ett dotterföretag till BRIO i Osby och har svarat för marknadsföringen av Trivial Pursuit - bland mycket annat. Idag är PlayMix Sveriges näst största leksaksgrossist, ledande på spel av olika slag.

I höst kommer SEGA och PlayMix att presentera en mycket viktig nyhet: 16-bits maskinen Mega Drive. Mer information om den nyheten, om marknadsföringen och allt annat som rör SEGA hoppas vi få lämna senare - vi kontaktar dig under maj månad.

Vill du veta mer redan nu - ring Roger Jönsson eller undertecknad på telefon 0479-190 00.

Vänliga hälsningar

PlayMix

Stefan Lampinen
Stefan Lampinen



Shigekazu Hayashi och Stefan Lampinen.

säljer produkter från olika leverantörer. För Brio är det ett sätt att distribuera attraktiva leksaker från olika konkurrerande bolag som inte vill hanteras av samma lokala distributör.

- Det var ju egentligen ganska anmärkningsvärt att de största leksakstillverkarna hade samma distributör i Norden, som hade delat upp dem i olika divisioner. Eftersom Playmix var lyckosamma med Hasbro så tänkte jag att det var roligt att hoppa på och ta chansen ett tag där. Jag kan ju alltid söka till skolan senare. Det visade sig vara fantastiskt roligt och ett enormt drag och enorm framgång på både brädspels- och leksakssidan.

Stefan Lampinen kom in i spelvärlden via traditionella konflikt- och rollspel, som han sålde i sin lilla butik i Luleå i början av 80-talet. Likt många andra köper han in sina spel via Tradition, som både har egen butik och agerar distributör genom att importera spel.

- Tradition undrade vad det var för kund som handlade så mycket av dem och det ledde till att de vill anställa mig när de förstod att jag hade kunskaper och egenskaper de behöver för att växa, säger Lampinen.

I samma veva som Lampinen flyttar till Stockholm börjar Tradition även att sälja datorspel. Fredrik Malmberg som äger Tradition driver även Target Games som ger ut sällskapsspel som



Stefan Lampinen, Roger Jönsson och Anders Hallberg.

Rappakalja och papper-och-penna-rollspelet Drakar & Demoner. Det dröjer inte länge förrän Lampinen blir försäljningschef för sällskapsspel hos Target Games och börjar då resa runt mycket. I samband med det så etablerar han kontakt med Brio.

Det går bra för Target Games och Lampinen vill bli delägare, men erbjuds mindre än 10 procent och väljer då att lämna Target Games. Istället sätter han 1989 upp en konsultverksamhet under namnet Speltjänst, efter hans butik i Luleå.

- Jag såg att tv-spel skulle bli nästa grej i leksakshandeln och på den tiden fanns nästan bara Nintendo 8-bitars. Min konsultverksamhet gick ut på att utbilda leksakshandlare hur man ska möta teknologin, berättar Lampinen.

Han får många uppdrag där han bygger upp eller gör om spelavdelningar hos leksakshandlare och varuhuset Spiralen i Norrköping samt Åhléns City i Stockholm.

- Eftersom jag fick bra arvode från Åhléns kunde jag flyga till New York och besöka Toy Fair. Där började jag höra att SEGA inte var nöjda med Dennis Bergström. Sedan skrev jag ett brev till Brios ledning under hösten. Jag skrev att det finns en möjlighet om ni hakar på området tv-spel och jag skulle uppskatta kolossalt om jag fick ett möte.

Lampinen kommer i dialog med Anders Hallberg. Då en stor del av spelförsäljningen sker via leksakshandeln på 80-talet är det naturligt för Brio att sondera marknaden.

- Vi kände att det var något på gång med SEGA och fångade upp de här vibbarna och började jaga rättigheterna för Norden. Siktet var inställt på Mega Drive som vi visste skulle bli stark, säger Anders Hallberg.

Trender går snabbare och barnen börjar redan i yngre ålder vilja ha häftigare leksaker. Då tv-spel är hett ligger det även bra i tiden för Brio att utöka sortimentet och växa den vägen. Genom att ha sålt tv-spel tidigare är de dessutom inte helt obekanta med marknaden.

- Bergsala var framgångsrika med Nintendo och det fanns egentligen inget annat. SEGA var rätt lyckosamma på vissa marknader, men sammantaget globalt var de inte så långt framme, säger Roger Jönsson.

”Varje morgon körde vi jättefort till kontoret och hoppade över frukosten, köpte mackor på vägen och rusade in i faxrummet. Och där såg man den svarta SEGA-loggan på ett blankt faxpapper, japanerna hade svarat.”

För att bekanta sig mer med SEGA och lära sig mer om deras spel så köper Hallberg ett Master System, vilket visar sig vara lättare sagt än gjort.

- Jag var runt i Göteborg och passade på att åka till Stor & Liten på Hisingen för att köpa ett Master System. De hade den i hyllorna, men de ville knappt sälja den till mig. Jag fick nästan be att få köpa den eftersom personalen insisterade på att försöka övertala mig om hur mycket bättre Nintendo är. Till slut lyckades jag köpa Mastern av dem och fick hem den för att studera den.

Anders Hallberg tar sedan kontakt med SEGA i Japan. Det sker via skrivmaskin och sedan faxas brevet. Kontakt etableras och de har ett konferenssamtal, men på grund av tidsskillnaden sker kommunikationen främst via fax.

- Vi skickade fax på eftermiddagen klockan fyra i Osby, vilket var mitt i natten i Tokyo. Varje morgon körde vi jättefort till kontoret och hoppade över frukosten, köpte mackor på vägen och rusade in i faxrummet. Och där såg man den svarta SEGA-loggan på ett blankt faxpapper, japanerna hade svarat, säger Lampinen.

- De skickade långa fax fram och tillbaka. SEGA ville ha marknadsuppställningar, försäljningsprognoser, hur vi skulle möta upp distributionsmässigt, vilka kanaler och hela lobbyverksamheten mot media. Det handlade inte om att köpa in sig och säga att Brio kan sälja mer än Dennis Bergström, utan visa att vi har bättre möjligheter med organisationen och

BRIO: FRÅN KORGAR TILL LEKSAKER

Brio är en svensk leksakstillverkare som grundades 1884. Likt SEGA som är en sammandragning av SEvice GAMES står Brio för BRöderna Ivarsson, Osby. Bröderna är grundaren Ivar Bengtssons söner Emil, Anton och Victor. Ivar föddes 1860 i Picketorp. Hans dröm var att bli snickare och när han var 18 år följde han med sin vän Olof Persson till Danmark för att sälja spånkorgar. Efter att Ivar gift sig 1884 flyttar han till Boalt, en liten by utanför Osby och utökar sitt sortiment med andra varor som tillverkades i trakten. Bästsäljaren var dock fortsatt korgarna. Ivar stämpelmärkte sina korgar med texten "Ivar Bengtsson Korgfabrik Boalt". För att komma närmare sina kunder och järnvägen flyttar familjen in till centrala Osby 1902. Affärerna går bra och de utökar sortimentet. 1907 innehåller deras katalog 170 varor och börjar sälja leksaker. Den populäraste leksaken var Osbyhästen.

Även om det fanns många välbeställda i skogstrakterna kring Osby var huvuddelen fattiga. Mellan 1840 och 1930 utvandrade mer än en miljon svenskar huvudsakligen till Nordamerika. För det största flertalet var det fattigdomen som gjorde att man sökte lyckan på andra sidan Atlanten. Ivar och Sissas två äldsta söner, Viktor och Anton, kom en dag och avslöjade för föräldrarna att de planerade att utvandra till Amerika. Föräldrarna blev bestörta och Sissa fann på ett sätt att behålla sönerna i Sverige. Hennes idé var att sönerna skulle överta firman. 1908 skrev Ivar och Sissa över företaget på de tre sönerna Viktor, Anton och Emil, och året därpå registrerades den nya firman som Bröderna Ivarsson Osby.

Sönerna resonerade annorlunda än sin far. Medan Ivar höll hårt på att först tjäna pengar och sedan spendera, så lånade sönerna pengar för att åka på inköpsresa i Tyskland. De expanderade snabbt och hade nästan 1000 olika varor i sitt sortiment 1909. Ett par år senare hade de 10 anställda. Man började också i större utsträckning att tillverka mer varor själv, som barnvagnar, vilket det rådde stor brist på. Brio växer kraftigt och har 150 anställda när företaget ombildas till aktiebolag 1937.

När Antons son Lennart tar över som VD för Brio 1952 påbörjas en internationell expansion med leksakerna som den huvudsakliga verksamheten. Brios signum är träleksaker och deras leksakståg. Sönerna Dag och Bengt Ivarsson, söner till Lennart och Inger Ivarsson och barnbarnsbarn till Ivar, var huvudägare i Brio fram till halvårsskiftet 2004 då investmentbolaget Proventus AB blev det. Bolaget avnoteras från börsen 2011 och Proventus säljer sedan hela rasket till tyska Ravensburger.

Brio har numera ingen verksamhet kvar i Osby. Leksaksmuseet Lekoseum finns kvar på orten, men ägs sedan 2014 av en stiftelse. Där finns en komplett SEGA-samling av allt Brio lanserade i Sverige.



SEGA ENTERPRISES LTD.
2-12, Haneda 1-chome,
Ota-ku, Tokyo 144, Japan
TEL: 03-743-7495 TLX: J22357
FAX: 03-743-5791

TO : All International Distributors FAX NO: E-4477
PLAYMIX (SWEDEN)
ATTN : Mr. Anders Hallberg DATE : March 26, 1990
FROM : S. Kasenuma / T. Ota / Y. Toda COPIES: 1DG
K. Yagi
S. Hayashi
J. Shimazaki

Re : Mega Drive (16-Bit Home Video System)

Another High-Tec Miracle From Segal

Yes, Sega MEGA DRIVE.

The Mega Drive - the ultimate computer game system - can be marketed in your territory from July/August 1990; it is with PAL modifications accessible to your own TV system.

It is a high ticket item, more expensive than the Master System, but with many additional sophisticated functions such as the followings which is to be on the back of the console package:

Megadrive

The Sega Megadrive is the ultimate computer game console, fully utilising for the first time the awesome power of the latest 16 bit technology.

Mega Graphics

The Sega Megadrive reproduces the graphic quality of specially designed arcade machines costing many times as much.

Mega Sound

The Sega Megadrive even has real stereo sound making the greatest games even greater.

Mega Games

With the Master System Converter (not included) you can use Sega's 8 bit games compatible with the Sega Master System as well as the ever growing range of Sega 16 bit Mega games.

By the attached sheet, we would like to outline the shipping and marketing program of the product in order for you to initiate necessary arrangements well in advance.

Of the Sega's responsibilities we put in the sheet, we have already finished followings and they are all also attached along with the two-paged order sheets for your order -placing purpose:



SEGA ENTERPRISES LTD.
2-12, Haneda 1-chome,
Ota-ku, Tokyo 144, Japan
TEL: 03-743-7495 TLX: J22357
FAX: 03-743-5791

TO : All International Distributors FAX NO: E-4477

- 1) FOB Price List (Hardware/Software/Peripherals)
- 2) Weight/Masurement List, Minimum Order List
- 3) Software Line up List
- 4) Purchase Order Sheets

Please send your firm order no later than April 10, 1990.

Now is the time for you to take an action in order to get the Mega Drive off the ground smoothly, we believe.

Best regards,

FROM SEGA JAPAN 1990年3月20日(月) 10:13/番 10:04/入番74001141013 1/8

NEW SOFTWARE AVAILABILITY in 1990 (16BIT) X....Products Delivery March 26, 1990

NO.	GAME TITLE	CAPA	CATEGORY	2nd Qtr 3rd Qtr 4th Qtr												Remarks
				4	5	6	7	8	9	10	11	12				
1	THUNDER FORT II	4H	SHOOTING			X										
2	LAST BATTLE	4H	ACTION			X										
3	SUPER THUNDER BLADE	4H	ARCADE			X										
4	SPACE HARRIER II	4H	ARCADE			X										
5	BASEBALL	4H	SPORTS			X										
6	GHOUL'S GHOST	5H	ARCADE			X										
7	RAMBO III	2H	ACTION			X										
8	SUCCER	2H	SPORTS			X										
9	GOLF	4H	SPORTS			X										
10	FORGOTTEN WORLD	4H	ARCADE			X										
11	MYSTIC DEFENDER	4H	ACTION			X										
12	SUPER HANG ON	4H	ARCADE			X										
13	REVENGE OF THE SHINOBI	4H	ACTION			X										
14	GOLDEN AKE	4H	ARCADE			X										
15	TRIXTOR	4H	SHOOTING			X										
16	ALEX KIDD	2H	ACTION			X										
17	ZOOE	2H	ACTION			X										
18	GHOSTBUSTERS	4H	ACTION				X									
19	BASKETBALL	4H	SPORTS				X									
20	HOONWALKER	4H	ACTION					X								
21	SUPER HOMACO GP	4H	ARCADE						X							
22	ESWAT	4H	ARCADE							X						
23	CRACK DOWN	4H	ARCADE								X					
24	PHANTASY STAR II	4H	R.P.G.									X				
25	HERZOG ZWEI	4H	SIMULATION										X			
26	HUNTER LAIR	4H	ACTION											X		
27	CYBERBALL	4H	ACTION												X	
28	DJ BOY	4H	ARCADE												X	
29	VIP RUSH	4H	ACTION												X	
30	DARVIN	4H	SHOOTING												X	

kan nå ut på återförsäljardelen med leksaksbranschen och med den finansiella styrka som Brio hade på den tiden, berättar Jönsson.

- Det var ett fascinerande jobb, dels fick man arbeta fram lite mer omfattande marknadsplaner än tidigare, det var en högre dimension så att säga. Det krävde inte bara leksaksmarknaden, utan även distribution inom nya kanaler och hur man skulle bearbeta marknaden, förklarar Hallberg.

Efter alla fax så är SEGA intresserade och vill möta Brio på CES som äger rum i början av januari 1990. Hallberg och Lampinen hoppar tillsammans med Vesa Artman från Brio i Finland på flyget till Las Vegas. Där väntar en konsult vid namn Anton Bruehl från International Development Group (IDG¹) som arbetar med distributionsavtal och marknadsutveckling. Bruehls bakgrund är som internationell försäljningschef på Atari i samband med bolagets storhetstid i början av 80-talet där han ledde arbetet med att öppna dotterbolag i flera länder och byggde upp exportrelationer. När det pekade neråt för Atari så grundade Bruehl istället IDG och från 1986 till 1991 agerar han internationell konsult åt SEGA.

Brio-delegationen träffar Anton Bruehl och SEGAs exportansvarige Shigekazu Hayashi på Bally's Hotel. Med ett hotell som fått sitt namn från en flipperspelstillverkare och ändlösa rader av enarmade banditer och andra gamblingmaskiner sker deras möte verkligen på en plats där underhållning korsas med spel om pengar. Underhållningen är SEGA och spelet om pengar är distributionsavtalet.

- Det var min största stund när jag var ung. Att få åka till Las Vegas och träffa SEGA, wow! Vi fick göra en pitch och visa upp en affärsplan. Dennis Bergström hade inte nordisk distribution, så de hade en svaghet. Därför hade vi med Vesa Artman som jobbade på Brio i Finland för att visa upp att vi klarade av att hantera hela Norden, förklarar Lampinen.

Efter att Brio-gänget dragit sin pitch är SEGA nöjda, men de visste att det inte skulle bli en enkel match trots att de har bättre förutsättningar än Dennis Bergström. Vad som ligger i Brios vågskål är inte bara finansiell styrka och den större distributionen utan även traditionen med tillverkning av träjärnvägarna, som även säljs i Japan och som SEGA känner till.

- Visst fanns det en fördel att det var ett gammalt bolag med anor från 1884. Brio kopplade de till trätågen, men det var inte bara Brio, utan Scanditoy och Playmix som var distributionsbolagen på den tiden. Bruehl och det gänget visste det, menar Hallberg.

- Japanerna på den tiden var ännu mer konsensus och tradition, menar Lampinen. Högsta chefen satt och tittade på alla och mellancheferna satt och tittade på alla. De hade lite etiska problem att bryta med Dennis Bergström som sålt Master System. Att byta distributör redan efter två år passar inte med japansk kultur. Därför vet jag att bröderna Ivarsson (Bengt och Dag som är VD respektive styrelseordförande för Brio) själva hade också en stor del i att övertyga japanerna. Jag drog mitt strå till stacken genom kunskapen och marknadskompetensen.



På Brio-kontoret: Stefan Lampinen (ovan) och Roger Jönsson.



1 *Ej att förväxla med tidningsförlaget IDG (International Data Group)*



Det blir många turer till CES-mässan i Las Vegas för att kolla in nya spel. Ovan: Aksel Heirung (Brio Norge och senare EA Norge), Stefan Lampinen och Anders Hallberg. Nedan: Är det Men in Black eller Blues Brothers? Nej, det är Stefan Lampinen redo för big business.



I princip varje morgon på kontoret så springer de in och kollar faxen för att se om det kommit något nytt besked. Knappt en månad efter mötet på CES återkommer SEGA. Brio har gått vidare i urvalet och det är i princip klart, men de vill bekanta sig mer med Brio och formellt kontrollera den finansiella statusen.

- Anders Hallberg tog en business-flight till San Francisco. Han flög in, sov en natt, hade sitt möte och sedan flög han hem. Det gjorde han enbart för att svara på en del frågor och Hallberg menade att han hade störst chans om han åkte själv och träffade dem personligen, säger Lampinen.

Anders Hallberg möter Hayashis chef Yagi i San Francisco. Det är ytterligare ett steg i hierarkin och ett viktigt möte.

- Jag träffade honom på en japansk restaurang och vi åt sushi tillsammans, berättar Hallberg och fortsätter: - Vi konstaterade båda att det inte riktigt smakade lika bra där som i Japan, allting är väldigt mycket sötare i USA. Ju längre västerut man kommer desto sötare är maten. Jag ritade min organisation på baksidan av menyn och han ritade sin på en servett. Sedan fann vi att det funkade mellan oss och gick vidare. Det var många frågor, inte bara runt SEGA och varumärket, utan även andra funderingar om världen i övrigt så att säga som vi pratade om. De hade stora funderingar på hur ett leksaksföretag kunde distribuera och hantera deras produkter, vilket var den svåraste biten att övertyga honom om.

Nu är det verkligen så gott som klart, men Brio väntar fortfarande på det definitiva beskedet.

- Vi väntade på något i skrift som bekräftelse på att vi fått agenturen för SEGA. Tidig vår kom besked att de bytte till Brio och sa upp Dennis Bergström. De fajtades givetvis och ville behålla SEGA, men SEGA och Anton Bruehl hade fattat sitt beslut, säger Jönsson.

Med agenturen för SEGA får man en pusselbit som passar perfekt in i Brio. SEGA har lite mer attityd och med Mega Drive runt hörnet har de det häftigaste man kan tänka sig i spelväg. Det är precis vad Brio behöver för att ta del av den nya heta speltrenden.

- Det var potentialen i Mega Drive som vi såg som någonting att bygga på och satsa rejält. SEGA ville så klart att vi skulle köra vidare 8-bitaren, men fokus var Mega Driven som största hotet mot Nintendo och möjligheten att växa, säger Hallberg.

När avtalet är på plats behöver teamet växa. Hallberg har som divisionschef ansvar för hela Playmix och har därmed ett övergripande ansvar för leverantörer och försäljning. Därför blir det Stefan Lampinen med sitt Speltjänst som får huvudansvar för spel.

- På den tiden jobbade jag fyra dagar i veckan i Osby och pendlade från Uppsala, säger Lampinen.

Det behövs en produktchef och Hallberg frågar Roger Jönsson om han vill vara med i SEGA-teamet som produktchef och vara Stefans högra hand med ansvar för marknadsföring och inköp.

- Ärligt talat hade jag aldrig hållit i ett tv-spel i hela mitt liv, erkänner Roger. Jag var ingen

konsument, så jag hade aldrig spelat Nintendo, annat än möjligen testat ett par gånger. För att lära mig började jag plöja speltidningar. Det var fantastiskt kul att lära sig något helt nytt inom Brio.

I och med det är trion på plats.

- Det var oerhört roligt när vi jobbade ihop. Vi spånade idéer och åkte på flera roliga resor. Det går inte att sticka under stol med att alla tre tyckte det var så kul att vi jobbade ofantligt många timmar mer än normalt. Det var högt i tak och det avspeglar sig utåt mot återförsäljare och andra partners. Det handlade inte bara om att sälja och kränga, inte heller bara om att vara seriösa hela tiden. Med SEGA fick vi vara med på en resa som var något mer än bara en box med en produkt på hyllan som skulle säljas.

Stefan och Anders åker till Tokyo i april för att börja planera lanseringen med SEGA.

- Det blev ett tiotal resor till Japan genom åren. Man måste vara där för att säkerställa att allt fungerar. Frågar man dem om de begriper vad vi kommit överens om så svarar de ja, sedan frågar man igen om de kan återge detaljerna och då har de ingen aning. Det handlade om allt från framtagningen med språk, finish på förpackningar och leveranser, berättar Hallberg.

Anders minns i synnerhet en speciell resa när han blir inklämd i ett litet konferensrum med åtta rökande japaner.

- De bytte folk i ledningen med jämna mellanrum. Jag kommer väl ihåg när några nya från SEGA försökte trumfa och grilla mig från alla håll och kanter med siffror sittande i det lilla konferensrummet. Då började jag fundera på hur jag ska avleda dem. En del av dem halvsov samtidigt, de var bara där för att de skulle vara med. Så jag lyfte min snusdosa och slog ner den hårt i bordet. De som sov vaknade till och undrade vad som händer. Jag öppnade burken sakta, rullade lugnt och fint ihop snusbiten, utan att bry mig om att de stirrade på mig så la jag in snusen och började prata om den svenska tobaken. De tappade fullständigt alla spår de varit inne på tidigare med märkliga frågeställningar. Den pressen lyckade jag komma ur med den manövern. Alla som halvsov blev väldigt intresserade och någon av dem ville prova.

Nästa steg hemma i Sverige är att illa kvickt utbilda säljkåren i den nya produktportföljen. Playmix har sju olika säljare som ska ta sig an SEGA.

- Det var en resa, de hade sålt My Little Pony, brädspel och Transformers, och skulle nu börja sälja tv-spel. Det gick oerhört bra, några tyckte det var spännande och började spela själv. Andra säljare fastnade inte, men hade en professionell inställning och bad vissa återförsäljare att "ringa Roger" om de hade för detaljerade frågor om spelen.

Brio behöver givetvis sin egen SEGAKlubb och support. Det faller naturligt att tillfråga Rolf Larsson om han vill fortsätta under den nya regin.

- Lampinen kontaktade mig och ville ha mig som supportansvarig. Jag tackade naturligtvis ja eftersom SEGA låg mig väldigt varmt om hjärtat.

Dr. Roffes spelkunskap kommer även till stor nytta när de bestämmer hur stora upplagor de



Ovan: Anders Hallberg (närmast kameran) och Roger Jönsson. Nedan: Några av det ursprungliga järngänget kring SEGA på konferens i London där det smids planer för framtiden, från vänster Anders Hallberg, Marie Andersson, Niclas Blomqvist, Per-Ola Nilsson samt David Wallén.



ska köpa in av varje spel.

- Jag och Roger samarbetade mycket. Han skickade epromar (programmerbar spelkassett) som vi fått för att kunna utvärdera spelen som skulle köpas in. Jag bedömde vilka som är värda att satsa på, betygsatte alla spel och gav kommentarer om vad jag trodde. Ibland lyssnade han, ibland inte. Sedan fanns det givetvis andra saker som marknadsföring och marginaler som var viktiga, men det kunde jag inte påverka.

- Roffe är en annorlunda kille, väldigt häftig, men ändå ödmjuk och vänlig och med ett fantastiskt hjärta som dunkade hårt för SEGA, berättar Roger Jönsson. Han hade otrolig produktkoll, men inte riktigt de ekonomiska och kommersiella egenskaperna. Kärleken till SEGA gav honom tunnelseende. Roffe ville så gärna att det skulle gå bra för SEGA och han skulle utan tvekan kunna jobba ihjäl sig för SEGA.

Förutom supporten tar Rolf Larsson också sig tid att rycka in eller på eget bevåg hjälpa till att lyfta fram SEGA.

”Roffe ville så gärna att det skulle gå bra för Sega och han skulle utan tvekan kunna jobba ihjäl sig för SEGA.”

- Roffe gjorde så mycket mer än att bara svara på spelfrågor i telefon. Han fanns på plats i Stockholm och pratade gärna med butiksfolk, media och andra personer i olika sammanhang där. Han var en sann ambassadör.

När Brio tar över SEGA i maj 1990 ligger fokus primärt på Mega Drive, men får hela sortimentet och ska även ta hand om Master System. Ganska snart sänks priset på Master System från 995 till 795 kronor på den slimmade modellen Master System 2 som saknar kortläsare. Brio har tur eftersom framgångssagan Sonic även släpps på 8-bitaren november 1991 och hjälper konsolen som ett budgetalternativ.

- Vi sålde in bättre än förväntan, vi hade leksakshandeln. För dem blev det ett helt paket att sälja både Mega Drive och Mastern, som gick mot en yngre målgrupp. Man sänkte priserna när vi tog över agenturen, vilket gjorde att vi kom in med ett lägre prisläge än Nintendo och kunde konkurrera med bättre förutsättningar.

Baserat på vad SEGA säger sig ha skeppat till Dennis Bergström och Brios egna uppskattningar så finns det mellan 25 000 och 30 000 konsoler ute i Sverige när Brio tar över agenturen.

- Från vår sida sålde vi en hel del spel eftersom det fanns en bra bas med Master System ute i hemmen. Vissa titlar som Sonic, Slapshot och Disney-spelen sålde riktigt bra på Master System.

Klubb SEGA®

Hösten 1990 startar vi en SEGA®-klubb som är kostnadsfri. Som medlem kommer Du att få regelbundna utskick med information om SEGA®. En klubbtidning är också under produktion. Där presenterar vi våra exklusiva maskiner, spännande videospel, tävlingar och mycket mera.

Om du vill bli medlem så behöver du bara fylla i blanketten och stoppa den i lådan!

Namn:.....

Adress:.....

Postnr:.....Ort:.....

Födelseår:.....

Klubb SEGA®
283 00 OSBY

Nu är du Officiell SEGA-spelare!

Välkommen i gänget! Vi har fått din anmälan och du finns nu med i vårt register över Officiella SEGA-spelare.

Som officiell spelare kommer du att få information om nya spel och nya maskiner – ofta långt före alla andra. Vi kommer också att skicka dig erbjudanden om produkter med anknytning till SEGA. Bli a planerar vi att ta fram en läcker t-shirt, enbart för officiella SEGA-spelare!

Tillsammans med detta brev får du ett par dekaler, två tuffa affischer och ditt registreringsbevis (plasskortet). Det kan du bli a använda när du besöker din butik för att få information om nya spel – vi räknar med att presentera 4 nya spel varje månad.

Som Officiell SEGA-spelare kan du också dra nytta av vår speciella spelservice på SEGA Hot Line! Där får du svar på alla frågor som gäller våra maskiner och spel. Ring 08-600 51 71, måndag – torsdag 17.30-19.30.

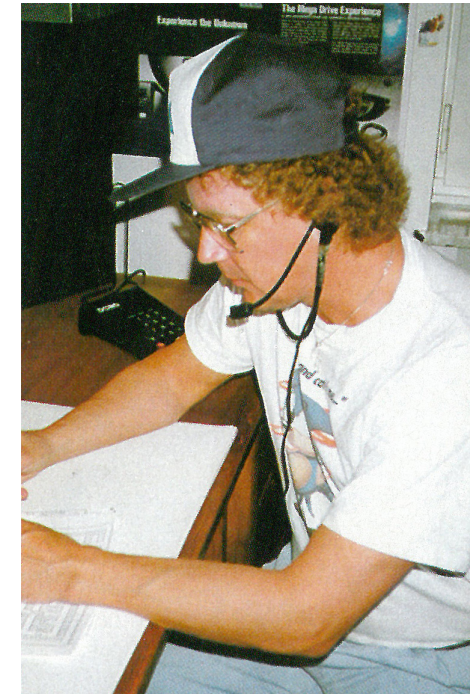
Har du synpunkter och idéer om vad vi mer bör göra för alla officiella spelare är du välkommen att skriva en rad. Vi lovar att noga fundera på dina förslag. Adressen är SEGA, PlayMix, 283 00 Osby.

Vänliga hälsningar!

SEGA


Roger Jönsson

PS! Har du någon kompis som har ett SEGA-spel, men som inte fått erbjudande om att bli en Officiell spelare? Be då din kompis att skicka uppgifter om namn, adress och födelsedatum till oss, så ska vi ordna registreringen! Om du av någon anledning inte längre vill vara officiell spelare behöver du bara skriva till oss, så stryker vi ditt namn ur registret (adressen hittar du här ovan).



Enbart av Slapshot sålde vi närmare 15000 exemplar. Tittar man närmare på spelen så undrar jag hur vi kunde lyckas med det [eftersom spelen inte såg bra ut], men det är en annan sak, säger Jönsson.

Även om Brio har siktet inställt på att strategiskt arbeta med Mega Drive så visar sig Master System vara livskraftig.

- Första julen när Mega Drive var ny och tillgången var begränsad så sålde vi faktiskt fler Master System, minns Roger Jönsson. Första vintern drog vi iväg 10 000. Vissa stora butiker som Lekbiten sålde runt 400-500 Master System. Jag minns det väl, för jag träffade dem på våren på vår mäsas där vi visade upp nyheter för butikerna. Det var deras inköpare Björn som kom dit och jag fick ta hand om honom eftersom jag kunde det här med spel. Jag hade inte någon koll på hur stora de var och vi hade ju olika priser beroende på hur stora volymer en butik beställde. Ofta var det beställningar på 6, 12 eller 24 stycken spel. Tog någon 24 spel blev man ofta positivt förvånad. Sedan kom Lekbiten och de tog dubbelt så många! Då kunde vi också stötta dem på ett bättre sätt än vad Dennis Bergström hade möjlighet till.

I augusti 1992 sänks priset på konsolen till 595 kronor och senare ersätts Alex Kidd med Sonic som inbyggd spel.

- När det började lyfta för Mega Drive och vi fick bättre tillgång så sjönk försäljningen på Mastern. Vi sålde en del när Master System 2 lanserades och när den gick ur butik för 595 kronor, men sedan dog Mastern i raketfart.

Spelutbudet sinar och under 1993 släpps få spel som Mickey Mouse 2: Land of Illusion den 25 februari och Sonic Chaos i slutet av oktober. Det sista nya spelet i Europa blir The Smurfs: Travel the World under 1996. Totalt säljs närmare 15 miljoner Master System globalt.



MASTER SYSTEM LEVER VIDARE I BRASILIEN

När Master System försvinner ur våra sinnen i Europa så lever den vidare i Brasilien ända fram till 2000 och det säljs mer än två miljoner konsoler. Bakom framgången ligger leksakstillverkaren Tec Toy som grundas 1987 för att sälja elektroniska leksaker. Tec Toy har framgångar med en infraröd leksakspistol med namnet Zillion efter animen med samma namn.

Brasilien är en av världens största länder och har haft en, om än skakig, kraftig ekonomisk tillväxt sedan 1974 då landet demokratiserades. Ur ekonomisk synpunkt var 80-talet tumultartat med inflation och som företag var inte alltid situationen lätt. Men samhället hade gjort framsteg och det fanns en efterfrågan på underhållning, så Tec Toy ligger väldigt rätt i tiden när de börjar sälja Master System den 4 september 1989.

Eftersom Nintendo inte etableras i Brasilien förrän 1993 dominerar SEGA marknaden, vilket gör att de kan bygga sitt varumärke starkt i lugn och ro samt skapa hög lojalitet genom lokali-

SPEL SOM LOKALISERADES I BRASILIEN

Original

Wonder Boy III: The Dragon's Trap
 Wonder Boy in Monster Land
 Teddy Boy
 Ghost House
 Kung Fu Kid
 Astro Warrior
 Psycho Fox
 Asterix

Brasiliansk version

Turma da Monica em: O Resgate
 Monica no Castelo do Dragao
 Geraldinho
 Chapolim x Dracula - Um Duelo Assustador
 Sapó Xule O Mestre do Kung Fu
 Sapó Xule S.O.S. Lagoa Poluida
 Sapó Xule vs Os Invasores do Brejo
 As Aventuras da TV Colosso



seringar. En lokalisering är en anpassning för den lokala marknaden. Ofta innebär det översättning till det lokala språket, men även ändringar i innehållet för att tilla landet.

Så istället för att bara släppa spel rakt av, så lokaliserar spel med översättningar till portugisiska samt kända brasilianska karaktärer. Wonderboy görs om till Monica's Gang, Ghost House ändras till El Chapulin Colorado och Teddy Boy blir Geraldinho. Monica är en serietidningsfigur som funnits i Brasilien sedan 1963 och fick en egen serietidning 1970. El Chapulin Colorado betyder den röda gräshoppan och är en mexikansk komedi som parodierar superhjältar. The Simpsons gjorde i sin tur parodi på El Chapulin Colorado med sin karaktär Bumblebee Man som visas på en spanskspråkig kanal i serien.

Tec Toy släpper även flera egna spel som Sitio de Pica Pau Amarelo baserat på författaren Monteiro Lobatos verk och Castelo Ra-Tim-Bum som bygger på ett barnprogram på tv-kanalen TV Cultura. Det släpps också Master System-versioner av populära spel som Street Fighter 2, Mortal Kombat 3 och Sonic Blast. En tradition som fortsätter under nästa generation när Duke Nukem släpps till Mega Drive i Brasilien och Shining in the Darkness översätts till portugisiska.

I Brasilien släpps ytterligare modeller av konsolen. Master System 3 får 131 inbyggda spel. Den

ska ej blandas ihop med Master System III som skrivs med romerska siffror och är ytterligare en modell som släpps i Brasilien. Så sent som 2011 lanserar de Master System Evolution med inbyggda spel och handkontroller baserade på den nyare 6-knapparspaden till Mega Drive.

Parallellt med att Master System lever vidare släpper även Tec Toy de andra konsolerna från SEGA. Ingen når dock samma framgång och eftersom brasilianska realen minskar i värde mot amerikanska dollarn ökar priserna markant. Det gör framförallt att Dreamcast i slutet av 90-talet blir enormt dyr, för dyr för den brasilianska marknaden. Att dessutom Brasilien har höga tullar på importerade varor gör den nya konsolen för dyr för gemene man. Landet gynnar inhemsk tillverkning som gör att lokala företag kan hålla lägre priser jämfört med importerade varor. Så att tillverka billiga Master System är en bättre affär för Tec Toy än att sälja nya lyxsystem.

Tec Toy försöker senare på egen hand ta sig an spelmarknaden i Brasilien. De arbetar med mobilspel och distribuerar konsolen Zeebo den 25 maj 2009. Zeebo är en billig konsol som bygger på digital distribution och är byggd för marknader som Mexiko, Indien och Kina, som dels har problem med piratkopiering och dels behöver lägre konsumentpriser på konsolen för att kunna nå ut till en stor målgrupp som inte har lika stor disponibel inkomst som västvärldens spelare. Zeebo ägs till 57 procent av Tec Toy och 43 procent av den amerikanska elektronikföretaget Qualcomm.

Men Zeebo blir ingen hit och sänks i pris redan drygt tre månader efter lanseringen, i september 2009, från 499 reals (ca 2000 SEK) till 299 reals (ca 1200 SEK). Zeebo är trots allt ganska bra uppbackad med spel som FIFA 09 och Need for Speed Carbon från EA, Quake och Prey från id Software samt Tekken 2 och Pac-Mania från Namco Bandai.

Tillverkningen av Zeebo upphör september 2011. Trots försök att upprepa Masterns framgång genom att göra lokala spel som Monica's Gang så räcker det inte. Med Internet går nyhetsflödet snabbare och även om Xbox 360 och PlayStation 3 är enormt dyra på grund av de nämnda importtullarna, är det detta som den växande medelklassen vill ha. Zeebo bjuder på något som hör till det förgångna.

SVENSK INBLANDNING I ZEEBO

Svenska Jadestone levererade samlingen Zeebo Family Pack med casualspel till Zeebo. Jadestone lämnar senare renodlade dataspel för att istället satsa på gambling. En avknoppning ledd av Tommy Palm fortsätter med spel i bolaget Fabrication Games. Förutom spel till Zeebo så arbetar de med mobilspel och satsar på den begynnande appboomen på iPhone. Inget av deras spel får något större genomslag och de köps upp 2012 av King.com som gör casualspel för en bred målgrupp. De får en enorm hit med Candy Crush Saga där tidigare Fabrication-anställda medverkar i mobilversionen.

LOGOTYPEN

SVERIGE



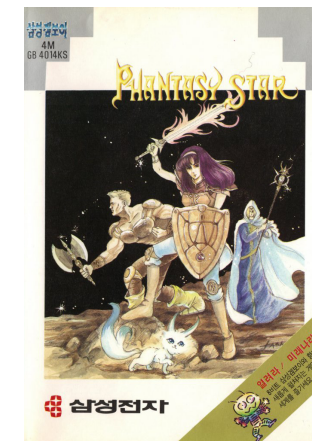
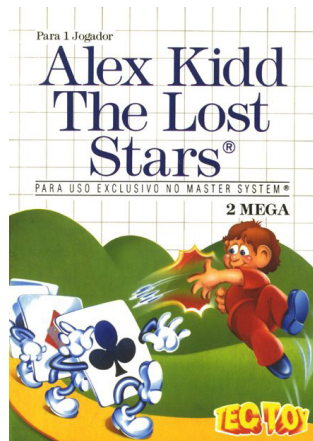
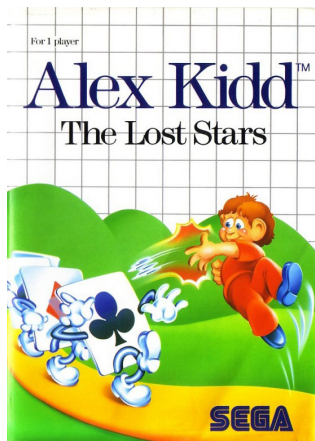
GLOBALT

Master System™

Logotypen för Master System kan inte beskyllas för att vara direkt spännande. I Sverige så tog Ord Art fram en logotype åt Brio som användes i marknadsföringen, men på förpackningar och spel användes den globala logotypen.



SPELFÖRPACKNINGEN



Omslagen var nästan identiska i USA och Europa, det fanns små skillnader och som att de europeiska utgåvornas baksidor hade texter på flera språk. I Brasilien syntes inledningsvis Tec Toy-logotypen på omslaget, senare användes både SEGA och Tec Toy. I Japan är kassetterna av ett annat format och mer avlånga än de västerländska motsvarigheterna, och levererades i en förgylld pappkartong till skillnad från plastfodralen i väst.

SEGA sålde även Master System i andra asiatiska regioner som till exempel Hong Kong och Sydkorea. De koreanska utgåvorna hade en helt egen stil, vilket beror på att konsolen såldes av Samsung och gick under namnet Gam*Boy och senare Aladdin Boy. Ovan syns tre olika tolkningar av Phantasy Star.

ANTAL SÅLDA KONSOLER

	Master System	NES
Japan	1 000 000	19 400 000
Sydkorea	730 000	360 000
Nordamerika	2 000 000	34 000 000
Brasilien	5 000 000	
Europa	6 800 000	8 600 000
Varav Sverige	66 000	420 000
Varav Norden		740 000
Varav Frankrike	1 600 000	
Varav Storbritannien	1 350 000	
Varav Tyskland	700 000	
Varav Belgien	600 000	
Varav Spanien	550 000	
Varav Italien	400 000	
Varav Nederländerna	200 000	
Totalt	15 530 000	61 900 000

Ser man på de stora regionerna Japan och Nordamerika så hade Nintendo totaldominans och sålde ungefär 18 gånger så många NES som SEGA sålde Master System. Historien skrivs dock ofta med amerikanskt perspektiv, men i Europa var situationen en annan. I vissa regioner som Tyskland och Norden var NES överlägset störst, men i andra bjöd SEGA upp till en rejäl kamp och i vissa fall såldes det faktiskt fler Master System än NES. Den europeiska totalsiffran är hämtad senare än för de individuella regionerna (bortsett från Sverige). Därför är det troligt att anta att försäljningen varit något högre i samtliga länder än vad som listas ovan. Men det är fortfarande intressant att betrakta då Storbritannien brukar vara störst, vilket inte var fallet med Mastern där Frankrike är störst och dessutom Tyskland är betydligt svagare på grund av Nintendos framgångar. SEGA var mer framgångsrik i udda länder där de kunde etablera sig tidigt

ANTAL SÅLDA KONSOLER I SVERIGE

	Master System	NES	Totalt 8-bitars
1986	0 0%	8 200 100%	8 200
1987	1 000 3%	32 000 97%	33 000
1988	4 000 7%	55 000 93%	59 000
1989 *	19 000 26%	54 000 74%	73 000
1990 *	15 000 15%	85 000 85%	100 000
1991	14 000 12%	104 000 88%	118 000
1992	10 000 15%	55 000 85%	65 000
1993	2 000 15%	11 000 85%	13 000
1994	500 4%	13 000 96%	13 500
1995	500 16%	2 550 84%	3 050
1996	0 0%	250 100%	250
Totalt	66 000 14%	420 000 86%	486 000
Dennis Bergström	30 000 45%		
Brio	36 000 55%		

Procenten vid årtalen anger fördelningen mellan Master och NES för respektive år. Procenten längst ner anger hur stor andel DB respektive Brio sålde av Mastern.
 * = Dennis Bergström sålde 25 000 konsoler 1989/1990. Uppskattningsvis 6000 av dessa såldes de första månaderna 1990 innan Brio tog över agenturen. Brio sålde 9000 konsoler under 1990, vilket ger totalsiffran 15 000 för året.

och äga marknaden. Det tydligaste exemplet är Brasilien där Master System såldes genom lek-saksbolaget Tec Toy flera år innan Nintendo ens försökte sig på att ta sig in i landet. I Sydkorea gick man via Samsung som manövrerade ut konkurrenten. Nintendo redovisar sin försäljning uppdelat på Japan, Nordamerika samt Europa/rest of the world. Det betyder att siffran för NES eller Comboy som den kallades i Sydkorea troligen redan är upptagen i den listade europeiska siffran 8,6 miljoner, då de koreanska utgåvorna ser mer ut som europeiska spel fast med koreansk text. Gammal statistik är dock svår att verifiera, därför ska dessa siffror inte ses som en absolut sanning. Källan är en kombination av data från Screen Digest och VG Chartz samt artiklar från bland annat Game World Magazine och UOL Jógis.

OM FÖRFATTAREN

Tv-spel har varit en del av mitt liv ända sedan barnsben. Redan vid fyra års ålder smög jag in på min storebrors rum och spelade på hans Telstar Sportsman, ett enkelt gammalt tv-spel med elektroniskt tennis och ljuspistol som man sköt linjer eller fyrkanter med. Det verkliga intresset flammade upp när jag var sju år. Jag hade spelat NES hos en kompis och fastnade direkt för Ice Climber. Föräldrarna tyckte det var för dyrt att köpa en NES så vi bestämde oss för att hyra över en helg. Den helgen spelade jag som besatt. Skinnet på mina tummar slets av och jag drömde fyrkantiga drömmar. Efter ytterligare några omgångar insåg mina föräldrar att det skulle vara billigare att köpa ett eget NES än att hyra jämt och ständigt. Dessutom visade det sig att pappa tyckte det var ganska kul, i synnerhet Castlevania.

Även om jag nyfiket fingrade på plastfodralen med sitt svarta rutnät mot vit bakgrund i den lokala leksaksbutiken så fascinerades jag aldrig av SEGA Master System. Det var först i och med Sonic och ett större urval rollspel som jag tog det verkliga steget och önskade mig en Mega Drive i julklapp 1991.

Jag inledde sedan min karriär inom spelbranschen som praktikant i butiken Ny Data i Kristianstad 1994. Detta var en tid då individuella spelbutiker var lokalt starka. Det första spelet som jag sålde var passande nog ett Elitserien 95 till Mega Drive. Butiken var ett starkt fäste för SEGA och lojaliteten var stark även i sämre tider. Ny Data marknadsförde Saturn genom ett samarbete med lokala McDonalds som fick ett demotorn. För Dreamcast togs förhandsbokningar genom att tidigt ha en japansk enhet i butiken.

Parallellt med Ny Data så skrev jag även på mina hemsidor Martins Spelsida samt en svensk Saturn-sida. I samband med detta fick jag kontakt med Victor Leijonhufvud som drev Spelsiten.com, han sökte någon som kunde skriva recensioner av spel till Saturn samt senare bevakade Dreamcast. Spelsiten.com blev en plantskola för flera spelskribenter.

Till Ny Data skickades branschtidningen Manual som jag läste flitigt. En dag sökte de frilansskribenter och jag började skriva artiklar för dem. Detta ledde till att jag 2000 flyttade till Stockholm för att arbeta med Manual på heltid. Det blev början på ett äventyr där jag förutom Manual har skrivit om spel i tidningar som Premiär och Nöjesguiden samt varit spelexpert på svenska MTV, arbetade som informatör och analytiker på Dataspelsbranschen, förläggare på PAN Vision med spel som Pippi Långstrump på DS och på marknadsavdelningen på DICE med Battlefield-serien.

Martin Lindell



AV SAMMA FÖRFATTARE

Svensk Videospelsutveckling - Från 50-tal till 90-tal
Författad tillsammans med Thomas Sunhede
Mygrandmotherisgone 2016
ISBN: 978-91-981120-4-7

8-bitar på 80-talet: Nintendos marsch in i de svenska hemmen
1:a-3:e upplagan Vulkan, 2008, 2009, 2014
ISBN 978-91-633-4558-6
4:e upplagan Mygrandmotherisgone 2015
ISBN 978-91-981120-3-0

En bok om spel: guidad tur i tv- och datorspelens värld
Författad tillsammans med Lars Hallström
Sambal, 2006
ISBN 91-631-9426-0

TACKTILL

Roger Jönsson, Stefan Lampinen, Rolf Larsson, Peter Levin, Anders Hallberg, Wai Kei Fung, John Hammarberg, Robert Hajduk, Christian Ponziani, Carl-Henrik Skårstedt, Johan Dahlberg, Johan Ydesand, Lars Wingefors, Pelle Lundborg, Pelle Svärd, Stefan Holmqvist, Thord Daniel Hedengren, Bengt Lemne, Martin Sirc, Anita Mäkelä, Jan Serenander, Lauri Valjakka, Thomas Jakobsson, Thomas "Sol" Sunhede, Stefan Gazimaluke Gancer, Linnea Harfeldt, Maggie, Eric Franzén, Victor Leijonhufvud, Johan Hallstan, Mikael Ovebring, Fredrik Nilsson, Maria Tjärnlund, Per Strömbäck, Tobias Bjarneby, Gert-Åke Lindblad, Tore Lindell, Teresa Lindell, Patrik Ferens, Johan Sandberg, Thomas Arnroth, Fredrik "linc" Ågren och Henrik Nordell.

Hedersvärt omnämnande till forum som SEGALOVERS.se, Svenska Nintendodatabasen (snbd.se) och Vintagegames.se samt evenemang som Retrospelemässan, Retrospelefestivalen, Retro Games och Retrogathering. Er kollektiva kärlek till retrospel har varit en stor inspiration.

SEGALOVERS.SE

KÄLLOR

Böcker

Asakura, Reiji (2000), Revolutionaries at Sony: The Making of the Sony PlayStation and the Visionaries Who Conquered the World of Video Games, Mcgraw-Hill
Czinkota, Michael och Ronkainen, Ilkka (2004), International Marketing 7th edition, Cengage Learning
Pettus, Sam (2012), Service Games: The Rise and Fall of SEGA
Sheff, David (1993), Game Over - How Nintendo Zapped an American Industry, Captured Your Dollars, and Enslaved Your Children, Random House
Sunhede, Thomas och Lindell, Martin (2016), Svensk Videospelsutveckling - Från 50-tal till 90-tal, Myg-randmotherisgone

Tidningar

Vending Times, december 1974
Joystick, nr. 1, 1983
HFD/Weekly Home Furnishings, juni 1986
Soft, nr. 2, 1988
Beep, juni 1988
Svenska Hemdatorhacking/Svenska Hemdatortnytt, flera nummer 1988-1993
S The Sega Mag, nr 9, 1990 och nr 12, 1990
SEGA Power, nr 13, 1990 och nr 18, 1991
Mean Machines, flera nummer 1991-1992
SEGA Force, flera nummer 1992-1995
Super Power/Super Play, flera nummer 1993-2009
Der Spiegel, nr. 50/1994
Game World Magazine, 1994
Man!ac, maj 1995
Saturn Magazine nr. 29, 1998 och nr. 33, 1998
Manual, flera nummer 1999-2006
Official Dreamcast Magazine, januari 2000
Level, flera nummer 2006-2012
Game Informer, nr. 219, 2011

Internet

1up.com
aftenbladet.se
arstechnica.com
assemblergames.com
audioholics.com
brio.net
capcom.co.jp
csk.com
defunctgames.com

serkantoto.com
eurogamer.net
forbes.com
fz.se
gamasutra.com
gambling-law-us.com
gamereactor.se
gamesindustry.biz

Internet fort.

gamesradar.com
gamespot.com
gematsu.com
gengame.net
guardian.co.uk
ign.com, uk.pc.ign.com, retro.ign.com
industrygamers.com
intergameonline.com
izvestia.ru
joystiq.com
kauppalehti.fi
klov.com
kotaku.com
kristianstadsbladet.se
logos.wikia.com
mcvuk.com
meanmachinesmag.co.uk
mega-drive.net
microsoft.com
mobygames.com
the-nextlevel.com
panvision.com
gametrailers.com/shows/pop-fiction
retroguiden.se
sadsamspalace.com
sega.com, sega.co.jp, segasammy.co.jp
sega-16.com
segaretro.org
sega-saturn.com
theseegasource.wordpress.com
seriewikin.serieframjandet.se
smspower.org
sonicretro.org
svampriket.se
svd.se
jogos.uol.com.br
archive.videogamesdaily.com
web.archive.org
en.wikipedia.org, se.wikipedia.org
wired.com
youtube.com

Foto

Roger Jönsson
Kenneth Klingborg
Stefan Lampinen
Rolf Larsson
Martin Lindell
Anita Mäkelä
Martin Sirc
Censor Design
Department of Defense
AdorableRuffian
Bill Betram
Black Squirell
Boffy b
Evan Amos
Rodw
X201
ほしけん
Pressfoton

BOKEN FÖR EN GENERATION TV-SPELARE!

En bok om hur Nintendo erövrade Sverige och banade väg för tv-spelsintresset.



Nintendo har sedan tidigt 80-tal haft en stark position i Sverige. En hel generation tv-spelare växte upp med NES - Nintendo Entertainment System, även i folkmun kallad Nintendo 8-bitars. Odödliga spelklassiker som Super Mario Bros och The Legend of Zelda såg dagens ljus på NES. En kombination av dessa unika spelidéer samt ett flitigt och finurligt arbete av den svenska generalagenten Bergsala ledde till stor framgång, enbart i Sverige så såldes det mellan åren 1986 och 1996 hela 420 000 enheter av NES! Det finns en kultur som bygger på nostalgi och nyfikenhet på den växande spelvärldens historik och rötter.

Denna bok berättar historien bakom succén från Bergsalas tidiga möten med Nintendo i Japan till slutet för NES under det bittra 90-talet när valutans devalverades och hårda år drabbade Bergsala. Minnen från Owe Bergsten, Lars Jarhamn, Jens Ohlin och andra nyckelpersoner återberättas i en fascinerande historia då pionjärsanda rådde i dataspelsbranschen.

Titel: 8-bitar på 80-talet: Nintendos marsch in i de svenska hemmen
Författare: Martin Lindell
ISBN: 978-91-981120-3-0
Omfång: 112 sidor **Bindning:** Dansk band **Format:** 148 × 210 mm

Klicka för att provläsa:

Smakprov



Boken finns att köpa hos Spel & Sânt, Mediapalatset, Nostalgitbutiken, Japon, Boa Video, Arkad.nu, Adlibris, Bokus, CDON och Ginza.
För mer info: www.martinlindell.com



Boken om den svenska spelhistorien

Från pionjärerna som experimenterade på stordatorer till 90-talets studios som på allvar skulle erövr världen.

Över 150 intervjuer
Mer än 500 sidor

Wormhole
Böcker för de närmast sörande.
WWW.WORMHOLEBOKS.SE



LÄS FORTSÄTTNINGEN I DEL 2 OCH DEL 3



Ladda ner på:
www.martinlindell.com