

## Na pytania „Bajtka” odpowiada Jack Tramiel, przewodniczący rady nadzorczej korporacji ATARI

— **Czy mówi Pan po polsku?**

— Kiedyś mówiłem. Do dziś rozumiem wszystko i jestem pewien, że po kilku tygodniach pobytu w Polsce porozumiewałbym się zupełnie swobodnie.

— **Objęcie przez Pana firmy Atari w 1984 roku rozpoczęło serię jej wielkich sukcesów rynkowych. Jakie były początki nowej korporacji Atari 3 lata temu?**

— Muszę się teraz zająć praktyką kapitalizmu, porozmawiamy zatem o pieniądzach. W 1984 roku Atari traciło każdego dnia milion dolarów. Najważniejszą rzeczą było uratować firmę i zredukować straty. Mielśmy z tym naprawdę duży problem. Musieliśmy zwolnić setki ludzi, drastycznie ograniczyć bazę firmy z 50 budynków, w których się poprzednio mieściliśmy, do 3, zorganizować dział badawczo-rozwojowy, wprowadzić nowe produkty i nadać inny kształt starym wyrobom. Wielozadaniowość (multitasking) stała się zasadą obowiązującą. Każdy menedżer zatrudniany przez nas powinien myśleć o 30 różnych sprawach jednocześnie, aby sprostać wielozadaniowości: ograniczyć koszty, tak jednak, by nie zakłócić ani przyszłego rozwoju, ani bieżących przedsięwzięć firmy. Po 12 miesiącach takiej pracy ujrzałyśmy efekt, który chcieliśmy osiągnąć.

— **Jakie są Pańskie obowiązki jako przewodniczącego rady nadzorczej?**

— Jako przewodniczący rady nadzorczej muszę śledzić kierunek, w jakim zmierza nie tylko nasza firma, ale i cały przemysł. Krótko mówiąc — chodzi o planowanie przyszłości.

— **Czy bierze Pan udział w codziennej pracy firmy?**

— Tak. Efekty codziennej pracy prowadzącej się do określenia, ile pieniędzy wydajemy, a ile zarabiamy. Rzecz w tym, że prowadzę interesy po to, aby przynosiły dochód.

— **„Biznes jest wojną” — to kontrowersyjne stwierdzenie dokładnie opisuje Pański styl prowadzenia interesów. Czy mógłby Pan je wyjaśnić?**

— Biznesmen jest jak dobry generał, który planując jeden atak, powinien myśleć o następnym. Dlatego porównuję biznes z wojną, a zwłaszcza z wojną błyskawiczną, której — nawiasem mówiąc — doświadczyłem jako dziewięcioletni chłopiec w 1939 roku w Polsce. Biznes i wojna są moim zdaniem bardzo podobne. Wykorzystując całą swoją energię i mając

do dyspozycji zespół dobrych współpracowników — można osiągnąć prawie wszystko.

— **Commodore C-64 był Pańskim wielkim osiągnięciem 4 lata temu. Ostatnio w prasie amerykańskiej pojawiły się przypuszczenia, że zamierza Pan wykupić swoją dawną firmę. Czy zechciałby Pan je skomentować?**

— Nie mam zamiaru kupować Commodore'a. Mamy wolną prasę w tym kraju — mówię o Stanach Zjednoczonych — która pisze to co chce. My, w Atari, nie jesteśmy zainteresowani Commodorem, ponieważ ma on mało do zaoferowania. Kupowanie tej firmy mogłoby się okazać stratą pieniędzy. Wprowadziliśmy komputery serii ST, które można obecnie kupić w zestawie taniej, niż zestaw C-64. O różnicy w poziomie technologicznym obu urządzeń nie będę wspominał.

— **Świetne wejście na rynek Atari ST jest często porównywane z powodzeniem C-64. Jak się Panu udaje sprzedawać komputer tej klasy za tak niską cenę?**

— Odpowiedź jest bardzo prosta. Pracowaliśmy ciężko, ciężko i jeszcze raz ciężko. Jest wielu ludzi w naszym przemyśle, których nazwałbym medalistami olimpijskimi. Udaje się im jedna rzecz, dostają medal i zatrzymują się. Nasza korporacja — według mojej filozofii — musi trenować cały czas. Nie chodzi o to, by raz zwyciężyć — medale trzeba zdobywać ciągle. Postępując w ten sposób, chcę być pewien, że nie będziemy zawyszać cen naszych produktów. Największym wrogiem człowieka jest chciwość, wielu moich konkurentów cierpi na tę chorobę — ja nie. Oni mają bardzo duże koszty, my nie pozwalamy sobie wydawać zbyt wiele. Pracujemy ciężko, nasze produkty mają najniższe ceny, najwyższą jakość i najlepsze cechy użytkowe — mogliśmy wyjść z nimi do masowego odbiorcy.

— **Powiedział Pan kiedyś, że oprogramowanie dla Atari ST jest najszybciej rozwijającą się częścią rynku mikrokomputerowego.**

— Podtrzymuję te opinie. To będą najważniejsze z naszych osiągnięć.

— **Czy mógłby Pan powiedzieć coś o nowym, 32-bitowym komputerze, opartym na procesorze Motorola 68020?**

— Pracujemy nad nim. Powinniśmy go pokazać w drugim lub trzecim kwartale 1987 roku.

— **A co z komputerami 8-bitowymi — czy ich produkcja będzie kontynuowana?**

— Tak, będziemy kontynuowali linie 8-bitową. Niemiecka prasa uodowodnia, że cokolwiek obecnie wyprodukujemy, mając kilka milionów sprzedanych komputerów, będzie dla nas dobrym interesem. Wiemy, że w Niemczech zachodnich jesteśmy najlepszym na rynku 8-bitowym i że w innych krajach także zdobywamy ten rynek. Mamy więc zamiar nie tylko kontynuować, ale i rozwijać tę produkcję jeszcze dłużej.

— **Jaka jest produkcja i sprzedaż komputerów 8 i 16-bitowych?**

— Jak do tej pory, jesteśmy ciągle towarzystwem prywatnym i nie poda-



## BOSS

jemy tego rodzaju informacji. Jeśli jednak pyta Pan o liczbę komputerów, a nie o ilość dolarów, mogę powiedzieć, że — licząc łącznie — w tym roku sprzedaliśmy około 800.000 jednostek.

— **Jaka jest pozycja Atari wśród producentów komputerów?**

— My, z nowymi produktami, nie możemy podbić całego świata jednocześnie. Powróćę do mojej „wojennej filozofii”: każdy wojownik, który próbuje walczyć na dwa fronty, zwykle przegrywa. Musimy więc skupić się na jednym terenie, kontrolować przebieg wydarzeń, wyciągać wnioski i systematycznie zdobywać rynek. Dlatego dostarczamy Atari do takich krajów, jak RFN. Jesteśmy tam na pierwszym miejscu, jeśli chodzi o produkty sprzedawane po cenie poniżej 1000\$.

— **Czy wie Pan, że 8-bitowe Atari stają się najpopularniejszymi komputerami w Polsce?**

— Tak, mówiono mi o tym i bardzo mnie to ucieszyło. Dostaję listy od Polaków, którzy piszą wiele dobrego o naszych komputerach i jestem zadowolony z ich wysokiej pozycji w Polsce. Poinformowano mnie także, że za nim przeszedłem do Atari, kompute-

rem nr 1 był w Polsce Commodore. Być może więc Polacy, wybierając komputery, nie kierują się nazwą firmy. Możliwe, że po prostu idą za mną.

— **Jakie są Pańskie plany dotyczące sprzedaży komputerów, szczególnie Atari ST, w Europie wschodniej?**

— Chciałbym sprzedawać ST i inne produkty Atari w Europie wschodniej. Istnieją jednak restrykcje rządowe, z którymi trudno sobie poradzić. Za każdym razem, kiedy dostajemy zamówienie, staramy się o pozwolenie. Czasem jest przyznawane, czasem nie. Będziemy stale wywierali nacisk na rząd, aby uzyskać licencję eksportową. Wy przysyłacie zamówienia, a my będziemy się starali je zrealizować.

Na zakończenie chciałbym dodać, że komputery są bardzo ważne dla przyszłości i im lepiej je poznacie, tym bardziej poprawi się i udoskonali Wasze życie.

Rozmowę przeprowadził:  
**Jacek Barlik**

Redakcja dziękuje p. Lucjanowi D. Wenclovi za pomoc w zorganizowaniu wywiadu.