

Uppsalabolag styr

Dataspelsbolagen faller för Hansofts nya projektverktyg

Tre entreprenörer har skapat ett projektledningsverktyg som Electronic Arts och Ubisoft och andra jättar inom dataspelsmarknaden har fallit för.

Framgången har fått deras bolag Hansoft att bli Uppsala läns Gasellvinnare.

Tre Uppsalavänner i tjugotioårsåldern bildade 2002 it-bolaget Hansoft. Fram till 2005 var bolaget ett vilande sidoprojekt.

Två av dem arbetade då på spelbolaget Starbreeze i Uppsala, Erik Olofsson som programmerare och Hans Andersson som projektledare. Den tredje, Patrik Palm, arbetade som konsult med teknikbolag samtidigt som han avslutade sina studier vid Uppsala universitet.

Med sina erfarenheter från spelföretag ska Hans Andersson och Erik Olofsson tidigt behöva av ett projektledningsverktyg för spelindustribranschen, och tillsammans utvecklade de ett it-stödsprogram som effektiviserade stora programprojekt.

"Vi såg snabbt att vi borde koncentrera oss på spelbolagen", säger Patrik Palm. För tv- och dataspelen fortsatte att bli alltmer tekniskt avancerade och spelbolagen fick allt svårare att överblicka och leda sina projekt som svälde till hundratals inblandade personer.

Och när Sonys Playstation 3 och Microsofts Xbox 360 lanserades bröts en ny vall. Spelutvecklare runt om i världen fick öka på sina budgetar och utvecklingsteam växte.

Från att tidigare ha behövt fyra till tio utvecklare krävdes plötsligt ett fyrtiotal och uppåt 400-500 personer för att utveckla spel.

Svårt att hålla kvaliteten
"Att ha överblick och leda dessa stora och komplexa projekt blev alltmer krävande. Grundproblemet var att hanteringen av stora förändringar i projekten blev svåra att styra och kvalitetssäkra. Det problemet ville vi lösa åt dem. 2005 satsade vi heltjänt på både utveckling och försäljning. Det var vårt entreprenörsmål", säger Patrik Palm, som då blev vd i Hansoft.

"Spelutvecklingsbolagen i England var få men stora. Därför inriktade vi oss på dem."

"2005 var tufft, ett riktigt

nudelar, för vi finansierade allt själva. Jag flög med lågprisflyg till England. Där för jag runt med tåg och bussar för att försöka träffa projektledare för spelbolag. Jag övernattade på soffor hos vänner", berättar Patrik Palm.

Under tiden fortsatte de andra två att utveckla produkten.

Året efter, 2006, kom genombrottet.

"Allt slit var mödan värd. En av Storbritanniens största oberoende spelutvecklare, Eurocom, licensierade vårt projektledningsverktyg för 250 personer. Det var en milstolpe."

Andra bolag blev nu kunder av bara farten.
"När jag var i England ringde en studiochef från Australien. Jag för dit och på två veckor hade jag besökt sju företag varav fem blev våra kunder", berättar Patrik Palm, alljänt förbuffad över den snabba utvecklingen.

Prestigekund i USA
Under 2007 började företaget anställa.

"Det året passerade vi nio-ta milstolpe. Vi hade fått in en fot i USA, och det riktigt stora lyftet kom med spelgiganten Bioware som numera ingår i spelbolaget EA.

Prestigefylla Bioware blev vår referenskund på den viktiga amerikanska marknaden."

"Nu är vi EA:s ledande projektverktyg och EA är en av våra största kunder."

En rad av välkända spelutvecklare, bland annat Ubisoft, blev kunder.

"Vår mjukvara är designad för stora team, från såg 40 till 500 personer. Ett genomsnittligt team hos oss är runt 100 personer."

Så stora projekt blir ofta snabbt inaktuella eftersom ändringar görs ständigt.

"2005 var tufft, ett riktigt nudelar. Jag flög med lågprisflyg till England. Där för jag runt med tåg och bussar för att försöka träffa projektledare inom spelbolag. Jag sov på soffor hos vänner."

PATRIK PALM

Enligt Patrik Palm ger Hansofts program en överblick över vad medarbetarna gör och hur långt de har kommit. Alla ändringar i projektplanen sker i realtid och är tillgängliga för alla. Allt kan visas grovt sagt som ett stort schema. Projektledarna ser var projektet har halkat efter och hur resurserna ska fördelas.

Tills för två år sedan var Hansoft en ren spelutvecklare. Spelmarknaden utgör nu 80-90 procent av företagets omsättning.

"Projektledningsproblem finns i vilket stort utvecklingsprojekt som helst inom industrin eller annat företag", säger Patrik Palm, som vill rikta företaget även mot andra marknader.

Prenumerationsmodell
I slutet av 2008 fick Hansoft Svenska Rymdbolaget som kund, därefter följde Boeing, Jenoptik och i år även Bang & Olufsen.

Intäkterna trillar in månadsvis. Och alltid i euro.
"Vi använder oss av en prenumerationsmodell. Vi fakturerar 25 euro per användare och månad. För kunden innebär det en nyckelkostnad."

Konkurrenterna har en lägre licenskostnad men programmen är krångligare att installera och bökigare att hantera, och det kräver konsult.

"En fullskalig produkt kan laddas ned från vår hemsida och på fem minuter är systemet installerat och klart. Det som behövs för att komma i gång är en speciell licensnyckel. Så enkelt är det", säger Patrik Palm.

Hansoft finns i 25 exportländer. I dag är de 21 anställda i Uppsala.

"I USA, där vi har vår största omsättning, ska vi nu etablera ett säljkontor, kanske i San Francisco. Fokus ligger dock på Asien. Vi har just översatt programmen till japanska och kinesiska. I synnerhet kinesiska spelbolag växer aggressivt. Målet är att, som hittills, dubbla omsättningen varje år", säger Patrik Palm.

REET WAIKLA
reet.waikla@di.se. 08-573 652 63



RÄTT TAKTIK. Erik Olofsson, Patrik Palm och Hans Andersson utvecklar projektledningsverktyg som

jättarnas spelplan

Di GASELLER 2010 UPPSALA LÄN

FÖRETAG, ÖRT BRANSCH	ANSTÄLLDA 2009	OMSÄTTNING 2009 (Mkr)	TILLVÄXT 2008-2009
Hansoft, Uppsala It-företag	17	18,9	836
Memica, Uppsala Vård och omsorg	54	167,4	583
Svensk Samhällsutveckling, Uppsala Vård och omsorg	31	16,6	565
Rehab Fiber-6 Kabelinstallation, Ullstoft Byggnadsföretag	22	18,5	403
Lico Färsolor, Björklinge Utbildning	20	11,9	317
Fulero Ekonomi & Färdutbildning, Uppsala Byggnadsföretag	11	17,1	313
Bioplus Produktion, Enköping Maskinutrustning	10	26,2	250
Trade Extensions Tradeext, Uppsala It-företag	31	23,0	235
Johan Ovidal Thomas Andersson EL, Uppsala Byggnadsföretag	21	47,8	200
Mö Ericsson Bygg & Fastighet, Enköping Byggnadsföretag	20	34,4	193
Traktorcentralen, Enköping Partihandels	42	186,0	192
Zuma Sale Support, Uppsala Detailhandel	24	11,7	189
SRK Konsultation, Uppsala Vård och omsorg	21	62,5	169
Thomas & Kenth Bygg i Tierp, Tierp Byggnadsföretag	18	76,0	148
Galore i Uppsala, Uppsala Byggnadsföretag	10	18,1	147
Ran Jämt i Uppsala, Uppsala Lokalhandel	20	14,2	139
Aronet Teknik, Östhammar Verkstadsföretag	16	27,2	135
Leon Group, Uppsala It-företag	22	23,5	132
Medicaps, Uppsala Fackbiföringsföretag	18	24,2	129
Maatalenas Kontorstjänster, Uppsala Redovisning	51	24,4	125
Mobil Park, Uppsala Transportföretag	25	23,9	112
Roslagssjö, Östhammar Aggregatproduktion	10	29,4	111
Phosworks, Uppsala It-företag	35	23,7	111
Östlund Estrogressiv i Mellanörviken, Uppsala Maskinutrustning	17	27,5	104

TV-INSLAG



Se ett inslag om vinnaren i Uppsala län på www.di.se/gasell.

Di GASELL 2010

Hansoft

- Placering: Gasellvinnare i Uppsala län.
- Ort: Uppsala.
- Bransch: Utvecklare och säljer projektledningsverktyg för mjukvaruutveckling.
- Antal anställda i dag: 21.
- Omsättning: 18,9 Mkr (30 april 2010).
- Tillväxt 2006-2009: 836 procent.
- Ägare: Hans Andersson, Erik Olofsson och Patrik Palm, äger via Watertownview Holding en tredjedel var.

FOTO: CLAES-GÖRAN/LENK

Nordens största affärstidning – nu 383 000 läsare

ONSDAG 1 DECEMBER 2010

NYHETER

Rusning till omskriven surfplatta



17



SVERIGES GASELLER 2010

De segrade i Uppsala och Stockholm



28-33

DEBATT

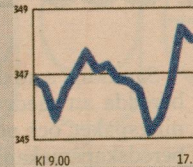
”Effektivitet bästa energispararen”



4

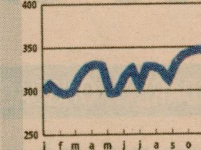
Dagens industri

BÖRSEN I GAR



+0,3%

BÖRSEN I ÅR



+16,2%

NYCKELTAL

FÖRÄNDRING UNDER GÅRDAGEN

Kronor/euro
9,18
-4,00 öre

Kronor/dollar
7,05
0,00 öre

Långa räntan
2,95
-0,04 PKT

Dow Jones
11 006
-0,4%

Nasdaq
2 498
-1,1%



ÄRGÅNG 35 · NUMMER 269 · PRIS 30 KRONOR · VECKA 48 · 2010

■ LEDARE 2 ■ DEBATT 4 ■ NYHETER 6-24 ■ REPORTAGE 26-27 ■ ENTREPRENÖR 28-33 ■ REKLAM 34-35 ■ ANALYS 40-52

FOTO: JOEY ABRAIT



FOTO: JACK MIKROÛT



Ännu en kvinna hopper över SFP