

■ **Omsättning:**
50,8 Mkr juli 2008–
juni 2009).

Butiksbemanning.
■ **Ägare:** Gunnar
Surtevall.

Di VINNARE I UPPSALA LÄN

Hansoft

Varför har ni lyckats växa under ekonomiskt tuffa tider?

”Genom stenhårt fokus på en tillräckligt smal men också global nisch, spelbolagen, som har haft ett starkt behov av vår produkt. Samtidigt har de tuffa tiderna gett oss draghjälp. Våra kunder har också behövt spara utvecklingskostnader genom att bli mer effektiva, precis vad vårt system hjälper dem med”, säger Patric Palm, vd för och en av tre grundare av it-bolaget Hansoft.

Vilka är ditt bästa råd till andra som vill bygga upp framgångsrika företag?

”Tro på dig själv. Därmed menar jag sök inte bekräftelse hos dina vänner, som inte förstår din verksamhet, utan hos kunder.”

”Och skaffa dig kundkontakter så fort som möjligt. De kanske inte blir betalande kunder direkt men de ger input.”

Hur tänker ni framåt? Hur stort tror du att bolaget är om tre år?

”Vi vill dubblera omsättningen varje år. Jättemånga programvaruutvecklande företag använder nu samma verktyg som många av våra kunder inom spelutveckling använde innan de bytte till Hansoft. Detta är en fantastisk möjlighet för oss. Bland spelbolagen är Storbritannien alltså vår hemmarknad och i USA satsar vi på att etablera ett säljkontor. Nu ska vi fokusera på Asien. Vi har redan översatt vårt system till japanska och kinesiska.”

- **Ort:** Uppsala.
- **Tillväxt 2006–2009:** 836 procent.
- **Omsättning:** 18,9 Mkr (maj 2009–april 2010).
- **Antal anställda:** 21.
- **Verksamhet:** Utvecklar och säljer

projektledningsverktyg för mjukvaruutveckling.
■ **Ägare och grundare:** Hans Andersson, Erik Olofsson och Patric Palm, äger via Watertower-view Holding AB en tredjedel var.



FOTO: CLAES-GÖRAN FLINCK