

relation

INSPIRATION, KUNSKAP, KONTAKTER OCH NÖJE I UPPSALA LÄN



TEMA: *Världsklass!*
Hermès, Oxford, Boeing & Saab väljer Uppsalaföretagen



Erik Olofsson, Patric Palm och Hans Andersson grundade Hansoft 2002.



HANSOFT

Gör: Projektledningsverktyget Hansoft för agil och lean programvaruutveckling, modern systemutveckling med fokus på självstyrande team, korta ledtider och hög kvalitet. Systemet är särskilt designat för behov inom stora organisationer. **Grundare:** Patric Palm, Hans Andersson och Erik Olofsson. **Antal anställda:** 21. **Omsättning (2009/2010):** 19 mkr. **Startår:** Registrerades 2002, tog fart 2005.

”VI HAR ETT INTERNATIONELLT SÄLJTEAM DÄR VI REKRYTERAT FOLK FRÅN BOSTON OCH FLORIDA HIT TILL UPPSALA.”

Uppstickaren

som bondat Boeing, Bio Ware och Bang & Olufsen

På hemmaplan har de knappt uppmärksammats alls. Inom branschen är de hur stora som helst. Hansoft har systemet som alla mjukvaruutvecklare drömmer om.

EFTER BOOT-STRAPPING-ÅRET 2005 tog det fart på allvar. I dag har Hansoft en senior internationell säljstyrka och kunder som Boeing, Jenoptik, Bang & Olufsen och svenska Rymdbolaget.

– Enkelt uttryckt är Hansoft en produkt som gör mjukvaruutvecklarteam mer effektiva. Systemet är anpassat för team som använder agila och lean projektmetoder, och är designat för stora organisationer. Redan från början definierade vi England som vår hemmamarknad, eftersom de har många skickliga spelutvecklare, och inom den branschen har vi varit kända länge, berättar Hansofts vd Patric Palm.

Och Hansoft är hett. Skickliga programmerare drömmer om att jobba med produktutveckling för en världsmarknad, men hittills rekryterar företaget bara "extremt seniora utvecklare", som Patric Palm säger.

– Flera av dem vi anställt har bott i Uppsala och pendlat till Stockholm under flera år. Dessutom har vi ett internationellt säljteam där vi rekryterat folk från Boston och Florida hit till Uppsala, det känns häftigt.

Närheten till Arlanda är avgörande, tillsammans med Uppsalas kombination av stor småstad.

– Vi planerar att öppna ett säljkontor i San Francisco, men strate-

giskt har vi beslutat ha forskning och utveckling i Sverige. Uppsala är oerhört attraktivt för dem vi rekryterar, med lugn och vacker miljö för dem som har familj, plus den unika närheten till Arlanda.

Han betonar de smidiga kommunikationerna; att på 30 minuter kunna ta sig till ett internationellt forum. Samtidigt efterlyser han dygnet-runt-kommunikationer till Stockholm.

– Det enda som saknas för att Uppsala skulle bli den ultimata staden är att man kan ta del av Stockholms utbud 24 timmar om dygnet och kunna ta sig hem igen. Vi ska inte ställa Uppsala mot Stockholm utan jobba för det här tillsammans. Då skulle Uppsala bli något av Sveriges Long Island, en lugn och fantastisk vacker förort med Manhattans utbud inom räckhåll.

Vilken uppmärksamhet har ni fått av media, myndigheter, Uppsala kommun etc?

– Knappt någon faktiskt, förutom på sista tiden. Computer Sweden har till exempel nästan aldrig nämnt oss vilket är märkligt, medan man skrivit mycket om oss i branschmedia internationellt. När det kom fram att BioWare, en av spelbranschens största och världsledande inom agil utveckling, använt vårt verktyg länge gav det oss otrolig cred internationellt.

Hur svårt är det att bli guru i sin egen stad?

– Jättesvårt. Attityden i Sverige är lite av "om det finns en svensk systemtillverkare som gör det här så måste det finnas en utländsk som är bättre". Bara i Uppsala finns åtminstone tre, fyra stora företag som skulle kunna vara våra kunder men inte är det. Att få ett möte med Boeing i Australien var jätteenkelt, det är mycket svårare att få ett möte med svenska potentiella kunder.

Så vad gör ni åt det?

– Ingenting. Är det svårt att få vettiga säljprocesser i Sverige så skiter vi i det. ➔