

# UNT. AFFÄRER

MÅNDAG 28 MARS 2011

**TEMA: HÄR FINNS JOBBEN**  
Nu anställer företagen

”Innovativ, professionell och med god samarbetsförmåga”

■ Margareta Blizik tecknar viktiga egenskaper hos en specialistsjuksköterska **Sid 8**



## SAN FRANCISCO NÄSTA



**ÅRETS FÖRETAG.** Världsledande och Uppsalabaserade Hansoft med Patric Palm och Anders Wass har planer på fortsatt expansion. **Sid 4-5**

FOTO: LINDA ELIASSON

JAGUAR XF 3.0D BUSINESS  
**454.900 KR**



Parkeringspaket  
Automatväxel  
Läderklädsel  
Metalliclack  
Backkamera  
Navigation

JAGUAR **XF**

**Upplands Motor**

Uppsala | Årlanda stad | Stockholm Akalla

Välkommen till Upplands Motor. Vi tror på riktigt bra service. Det gäller både dig och din bil.

Uppsala 018-160 120 | [upplandsmotor.se](http://upplandsmotor.se)

» BOKA EN PROVKÖRNING

Jaguar XF, Rek. ca pris från 454 900 kr. Miljöklass E05. CO2 från 179 g/km. Bränsleförbr. till körn från 6,8/100 km.



**VÄRLSLEDARE.** Hansoft är globalt marknadsledande på sina projektledningsverktyg för speltilverkarare med projektgrupper spridda över världen. Två av tre grundare av företaget: Patric Palm, vd och Hans Andersson, utvecklingschef. Erik Olofsson, även han utvecklingschef saknas på bilden.

# Snabbväxare med världen i sikte och Uppsala som bas

**Årets företagare.** Hansoft leder utvecklingen av programvaror för projektledning

**Årets företagare i Uppsala, entreprenörerna bakom Hansoft, kan snart ha kontor i San Francisco - också. För Uppsala lämnar de inte.**

**HAN LANDADE** för bara någon timme sedan med flyg från USA, så Patric Palm är en aning mosig. Påstår han. Märks gör det inte. Lätra- rad och entusiastisk himner han avverka såväl kultur- skillnader i det internatio- nella affärslivet och grupp- dynamik i flygplanet, som gaturvild i Malmö och kläd- utbud i Uppsala.

Det är mycket som hän- der just nu. Att de nys fick utmärkelsen Årets företa-

gare i Uppsala tycks de tre unga entreprenörerna bako- m mjukvarutillverkaren Hansoft mest ha hunnit no- tera sådär i förbitranen.

**INNAN ÅRET ÄR SLUT** kan sälj- och supportkontoret i San Francisco vara verklig- het. Bolaget är just i fäggor- na att nyanställa en vice vd, som kan ta hand om allt det vardagliga företagsledandet och den kvartalsmässiga re- sultatjakten.

**Text:** Maria Wiberg mh@redaktionen.unt.se



**Foto:** Linda Eliasson linda.eliasson@unt.se

– Jag är vd, men jag är inte som sätter mig bakom skrivbordet, utan trivs ute vid fronten, att vara evan- gelist för vad Hansoft kan göra för kunderna och att delta i utvecklingen av vår produkt.

**DET HAR FUNKAT** tills un- gar nu. I dag är Hansoft glo- balt marknadsledande på sina projektledningsverktyg

för speltilverkarare med pro- jektgrupper spridda över jordgloben. Nu vill de nå samma position hos andra företag med liknande stro- ra projekt.

– Det tog lite tid att hit- ta receptet på hur man säl- jer, vad man ska säga för att få kunderna att gå igång. Men det är inte i alla brans- cher man faktiskt kan ut- mana drakarna med rela-

**FAKTA Hansoft**

**Snabbväxare**

- Grundat 2002 av Eric Olofsson, Hans Andersson och Patric Palm, som fortfarande äger och leder företaget.
- 2005 var första året som aktivt företag.
- Tillverkar ett datorprogram, som används för projektled- ning i stora programvaruutvecklingsteam.
- Omsatte 18,9 miljoner kronor under senaste räkenskapsåret.
- Har 20 anställda.

tivt lite pengar och relativt lite folk – och vinnal!

Det är grundarna Eric Olofsson, Hans Andersson och Patric Palm som driver

företaget, som tre delar av samma kropp, hävdar Pa- tric. – När vi sätter oss ner för att fatta beslut tafsar vi



**HANSOFT.** Från vänster Patric Palm, vd, Hans Andersson utvecklingschef och till höger Jonas Persson utvecklare.

**2002**

företaget grundas, första kommersiella versionen av programmet Hansoft ges ut.

**2008**

omsättningen passerar femmiljonersrecket, antalet anställda är 9.



**2010**

koras till Årets gasellföretag i Uppsala län, efter att ha ökat omsättningen med 836 procent under perioden 2006-2009.

**HÖGTRYCK.** Om man vill nå högt får man ta säts.

**2011**

**2005**

första året som aktivt företag, omsättning: 38 000 kronor.

utes till Årets företagare i Uppsala, planerar för säljkontor i San Francisco och anställning av vice vd.



**HANSOFT,** Årets företag i Uppsala.

ganska högljutt, men blir inte osams. Det är väldigt intensivt, snabbt och dyna- miskt, och det är där inno- vationer uppstår, när vi bry- ter våra tre olika perspektiv mot varandra. En skillnad här mot vanliga lednings- grupper är nog att det inte är någon prestige, inte nå- gon politik. Vi känner var- andra så väl och är väldigt, väldigt resultatintriktade, orienterade kring att lösa praktiska problem.

**BOLAGET** har tagit ett rejält kliv in i ett annat, större slags företagande:

– Det är få företag som lyckas utveckla en pro- gramvara och sedan sälja den globalt med framgång. Vi har folk som flyttat hit med sina familjer från Bos- ton och Florida för att jobba hos oss i Uppsala – i ett land med lägre löner, högre skatt, mörker och kyl!

I korsningen Dragar- brunngatan – Vaksalaga- tan har företaget slagit ner sina boplatser, knäppt av en slump. Närheten till Cen- tralstationen är extremt vik- tig och Arlanda nyckeln för den som har världen som sin spelplan:

– Jag vet att jag kan ta taxi dit vilken tid på dygnet som helst, det tar alltid 30-35 minuter. Det är däremot väldigt, väldigt synd att det inte finns 24-timmarskom- munikationer med Stock- holm.

**HANSOFT** lär bli kvar i Upp- sala, tror Patric Palm. De gillar den stora lilla staden, lyxen att kunna cykla till jobbet i stället för att bör- ja dagen på en tunnelbana. I affärer kan det funge- ra som ett sällargument i sig att man är från Sveri- ge. Nordiskt är på modet,

betraktas som årligt, pålil- ligt och sjysst. Det är inte för inte som Hansoft köper och skänker bort stora upp- lagor av boken *The Viking ma- nifesto*, som närmast hyllan- ge beskriver den nordiska företagskulturen.

**Hur länge kommer ni tre att fortsätta tycka att det är kul med Hansoft?** – Jag ser ingen anledning till att vi skulle sluta. Vi byg- ger hela tiden nytt, tekno- logiskt, marknadsmissigt, organisatoriskt. Det är just den processen som är så kul, vardagen är kul!

**HANSOFTS 3 tips för att lyckas**

**1 GÅ TILL ROTEN AV PROBLEMEN.** Gräv djupare och förstå grundorsakerna, på så vis kan du ge dina kunder bättre lösningar och bli mer effektivt internt.

**2 HA AFFÄRSINTEGRITET.** Blanda inte vänskap och affärer och våga ta beslut som är obehövliga.

**3 DELEGERA ANSVAR OCH BEFOGENHET.** Men var beredd på att effektiva självorganiserande team inte hånder av sig själv, du behöver investera mycket arbete för att få det att fungera bra.