

Assar Bolin samt Bolin-Data och Jeeves

Pluggade Infobehandling på universitetet bl a hos Börje Lagnefors, 68-70 säljare av datorer på L M Ericsson Data, lönesystem för LKAB.

Startade ett konsultföretag 1970 med L-O Källström (Bolin & Källström), programmering för ICL-datorer och Singer system 10, underkonsulter till ICL. Utvecklade system på Honeywell åt Handelsbanken. Det blev specialsystem för minidatorer. Singer hade ett system som hette Stella, ett tidigt, spritt standardsystem för mindre företag. ICL köpte upp Singer -76. Man utvecklade ett system Mäster i Cobol, OLF, Ekonomi och MPS för Rymdbolaget som första kund. 1976 bytte man namn till Databolin. Man byggde egen hårdvara s.k piratkopior baserade på och kompatibel med Data General och skivminne från CD, Ampex, mm efter att ha haft ett samarbete med DG. Detta för att få bättre marginaler. Programvara och HW prissattes separat. 50% marginal på HW. Kunderna såg programvara som ett nödvändigt ont. Datasaab var huvudkonkurrent med D15. Assar hade aktiemajoriteten och sålde det till Datema 1983. Då hade man ca 300 kunder, många medelstora industriföretag- mest tillverkande. I princip sålde man bara i Sverige och Finland. Det var tufft och svårt att vidareutveckla. "Jag var nervös". Svårt att införa ny teknik. Kontor i Helsingfors. Omsättningen var då 25-30 miljoner. 40-50 anställda, teknisk personal 15 (preventiv service).Kunderna var ganska "låsta" till Databolin . Datachefer fanns inte.

Datema ville komplettera sin servicebyråverksamhet med minidatorer och programvara.

1992 fick Databolin problem i krisen och såldes till ICL. Assar hade ju redan då lämnat bolaget.

I början av 90-talet i samband med ett teknikskifte startade Assar och några utvecklare utvecklingen av ett nytt system baserat på ISAM och Cobol och som så småningom blev Jeeves. Man anpassade sig till Windows 3.0. Man använde sig tidigt av databaser: Först Sybase som senare blev SQL Server. All försäljning skedde via indirekt kanaler. Assar ägde huvudparten fram till 1994 (produkten var nu färdig) då man tog inte en delägare, System. -94 Installerade Lantbruksdata deras ekonomisystem som ersatte EPOK/EPOS. 1995 blev Alfa Laval Termal den första stora kunden. NT var server/operativsystem. Man tog betalt för licenserna och support, återförsäljarna tog 50% av licenspriset. Det skulle gå att enkelt anpassa till kund, via ett inbyggt makrospråk. Återförsäljarna skötte alla kundkontakter och support. En renodlad affärsidé: Konsulter kostar mycket, en morot för återförsäljaren. Flera återförsäljare däribland: System, Know IT, InfoKube och Omnilog tillsammans 5-600 personer jobbar med Jeeves utanför moderbolaget. Intäkterna från programvaran har räckt för Jeeves.

Konkurrenter: Intenia/Lawson, IBS,IFS, Monitor. Microsoft. SAP har mest större kunder. Typisk kund 10-100 terminalanvändare. 20- 25% säljs på export: Förutom Finland och Norge, Frankrike, Holland. .Det finns många versioner av produkten, anpassade till språk, lagstifning.

Det är 3-4 personer som utvecklat och förvaltat systemet hela tiden. 100 personer är på programvarusidan på Jeeves. Man har gjort en bra utvecklingsplattform, som gjort det lätt att underhålla och hantera många versioner.Återförsäljarna framför sina krav (från kunderna) som tas upp och beslutas i ett sk programråd.

Omsättning i dag 119 MSEK med 10 % i vinst. Angående namnet: Hans Karlgrens språkforskare frågade vad som kännetecknar produkten, den är tjänstvillig; han föreslog "Jeeves" (P G Woodhouse) av detta skäl.

Varför sälja till Datema? Vid den tidpunkten var man nervös för framtiden. Dessutom slapp man "ryggsäcken" i samband med teknikskiftet.

Man har köpt andra företag och har nu 900 Jeeveskunder. Ex SSAB, SCA Packaging. Ca 10-300 användare.

Bästa beslut: Att satsa på försäljning av Bolindata och byte av affärsmodell, som har fungerat. Utveckling av en egen anpassningsbar plattform för Jeeves.

Assar sålde av större delen för 4-5 år sedan till Tor Johansson, sålde till Tomas Järnhoff. Assar har bara 3-4 procent i dag. Assar anser att det finns potential att utveckla företaget. Dock är utlandsverksamheten inte särskilt lönsam. I Frankrike började man med joint venture, som sedan köptes upp och nu har man ett dotterbolag där. I USA har man "master partner" med ett företag (förut i Orlando), som ska rekrytera återförsäljare, utbilda personal etc.. I USA är det joint venture, men det finns en svensk med (tidigare på L M Ericsson). Vi går inte in på en marknad om man inte har ett par kunder först, som har verksamhet där. I USA kan en sådan "indirekt affärsmodell" vara lyckosam.

Varför är Sverige framgångsrikt på affärssystem: Det stora I:na har tagit in mer pengar via börsen än man genererat. Sveriges näringsliv har lagom stora företag och man kan "följa med" exportföretagen internationellt.

Ex på dyra IT- satsningar: ABB satsade på egenutveckling (Pegasus) som kostade minst 100 MSEK. Tetra Pak satsade på egenutveckling – Rainbow- med Mac-datorer. Köpte sedan SAP.

Framtiden: Assar är med i Fort Knox. Sonen har företaget Office Factory har tjänsteproduktiona, 10 anställda.

Mötet avslutades och Assar Bolin tackades för en mycket intressant historik och diskussion kring Bolin-datas och Jeeves utveckling.

Vid Pennan:

Leif Jonas och Peter Söderström

Hösten 2010