

Bengt Nilsson/Manni Svensson och IFS

Det började i Linköping i början av 70-talet på samma sätt som Intentia. Det var unga tekniker från Tekniska Högskolan (*Industriell Ekonomi*) i Linköping. Man handplockade korridorkompisar. IFS blev lite av förlängningen av studenttiden vilket attraherade många. "Man ville inte gå 5 år på SKF innan man fick göra något viktigt." En bidragande hjälp var naturligtvis Saab med dess högteknologi.

Det var ju faktiskt fyra I:n som började ungefär samtidigt och hade totalt ca 10.000 anställda som mest, nämligen IBS, IFS, Intentia och Industrimatematik.

Bengt poängterade att Sverige är duktigt på att "paketera processer", vilket bidrog till framgången för dessa företag.

IFS prismodell har varit licens, underhålls- och supportavgift. Bengt menade att det hade varit bättre med en hyresmodell. Intäktsflödet hade då blivit jämnare.

Förutom Saab som kund så kom IFS tidigt in på kärnkraftsektorn och utvecklade -84 underhållssystem baserat på kunskapen de fått vid sina konsultuppdrag på kärnkraftverken. Över tid utvecklades underhållssystemet och installerades på Barsebäck och OKG. Man började också bygga mera produktionsnära system.

-91 flyttade man in i sitt eget kontorshus och hade då ett utvecklat ett teckenbaserat affärssystem. Man satsade nu på att bygga en produkt och investerade stora pengar i program. Man valde mellan Mimer och Oracle som databas och beslutade sig för att satsa på Oracle i Unix och VMS (DEC)- miljö. Nyutvecklingen krävde stora investeringar. Man byggde ett återrapporteringssystem från produktionsgolvet för Saab och även Inköp integrerades i produkten. Även Scania blev tidigt kund (MPS).

1995 och 1996 tog man för första gången in extern finansiering (pre IPO). Börsnoteringen gjordes 1997.

-91-92 omsatte IFS ca 170 MSEK och hade kontor förutom i Sverige även i Norge och Finland.

Nyckelmarknaden är USA. IFS gick in i USA -95. Då köptes ett amerikanskt MPS och ekonomi-system (Avalon). Det är en fördel att vara svensk i USA.

Satsningen utanför Norden började i Polen -91. Sedan gick det snabbt internationellt med satsning i USA, Frankrike och Tyskland. Man öppnade också verksamheter i Japan, Sydamerika, Sydostasien och Canada. I Brasilien hade man som mest 150 man. Totalt har IFS representation med IFS kompetens i 50 länder. Man har bl a ett stort bolag i Indonesien med ca 200 man. IFS har vuxit både organiskt och med förvärv. Bl a förvärvade Softwind; It-bolag från ABB i Norge samt ett finskt IT-bolag från PaArtek. Man har även ett 50/50 Joint Venture med BAE Systems i England för bearbetning av försvarsmarknader runt om i världen.

2001 satsade man på komponentbaserad programvara och började skriva om hela IFS systemet. Man gick från ett monopolistiskt till ett komponentbaserat system eller m a o från teknikutveckling till komponentutveckling baserat på objektorientering. Som mest hade man ca 850 pers på



utvecklingsavdelningen. Man startade tidigt (1997) en utvecklingsavdelning på Sri Lanka. Idag bedrivs större delen av R&D där med 650 anställda. Inför satsningen i Sri Lanka fick man hjälp av Swedfund. Gustav Douglas kom in som storägare i IFS år 2000. IFS inriktade sig på projektorienterad industri, industri med dyra/komplexa fasta anläggningar såsom kraftindustri och försvarsindustri. En mindre lyckad satsning gjordes med ett försök till grafiskt interface till Oracle som inte fungerade.

”Modiga människor köpte av oss”. Inte helt givet att man vågar fråga ett mindre programvaruhus med bara 26 anställda, som IFS var i början. Men efterhand växte man:-85 omsatte IFS 40 MSEK; -90 170 MSEK;-95-96 300 MSEK och till år 2000 växte IFS snabbast i världen med 16 kvartal med tillväxt och nådde en omsättning på drygt 3 miljarder SEK. År 2001 tecknade GE en licens på 100 MSEK. Konsultaffären för implementation (400 MSEK) genomfördes dock inte, då GE p g a 9/11 var tvungna att säga upp 25.000 pers. Underhållsintäkterna uteblev också. IFS gjorde ett misstag genom att inte tillräckligt snabbt säga upp personal för dessa verksamheter.

Det har i stort fungerat bra med de utländska verksamheterna. Man har behållit svensk mentalitet, kultur och management stil som ex gratis luncher, ingen toppstyrning, riva ner murar etc; ”Det ska vara rätt att fela”. Det är tillåtet att misslyckas annars når man ingen framgång. Det är viktigt att vidmakthålla företagets kultur och svensk mentalitet med tid och närvaro och en lojalitet till IFS samt att motivera människorna lokalt. Dessutom krävs en stark economichef (som inte nödvändigtvis behöver vara svensk).

Vissa IFS synpunkter:

Svenska företag köper inte svenskt. Svenska storföretag satsar inte på svensk programvara. Detta hämmar tillväxten av mindre programvaruföretag. Jämför Tyskland där man gärna köper inhemskt. Dessutom köper storföretagen gärna från de största leverantörerna ex SAP. Som exempel nämndes Ringhals där IFS inte ens fick vara med och offerera och detsamma gällde ABB. Ringhals valde SAP, som byggde sitt underhållssystem från Ringhals spec. SAP:s underhållssystem såldes sedan i Japan och konkurrerade ut IFS. Man borde se till att statliga företag åtminstone gör seriösa utvärderingar av svenska produkter.

Svenska investerare har ofta bråttom att sälja ut. Så fort ett tillväxtföretag når en omsättning på 1 miljard SEK säljs det till utlandet. Detta resulterar i dåligt tillflöde av större svenska företag. Man måste se till att behålla industriorienterade företag i över tre år. För IFS tog det 7 år att bli ett företag och sedan 10 år att bli globalt. Som exempel ser vi att ursprungliga programvaruföretag såsom Agresso, Visma, Intenia, IBS är amerikanska eller norska.

Man borde ha ett annat sätt att se på riskpengar. Ex att subventionera R & D i programvaruföretag som man gör i Canada. Detta ger så småningom ett mervärde för Sverige. Exempelvis hade IFS exportintäkter på ca 600 MSEK/år varav 98 % är direkta bidrag till landet.

IFS konstaterar att det är lättare i Sverige att få investerare att satsa på industriföretag än satsningar på mjukvaruföretag. Det är lönsammare att skapa IT-lösningar som står sig i konkurrensen snarare än att bygga ex bilar. IFS är idag det största svenska programvaruföretaget. Bengt bedömer att IFS genererar exportintäkter (netto) ca 600 – 1 000 MSEK/år.

Bengt pekade också på det fruktbara samarbetet mellan Ericsson och Telia (Televerket), som varit viktigt för Ericssons utveckling och tillväxt, och menar att liknande konstruktioner vore önskvärda också inom programvaruområdet.

Mötet avslutades och Bengt och Manni tackades för en mycket intressant information och tankar kring IFS utveckling.

Vid pennan:

Leif Jonas och Sture Hallström

Hösten 2010