

Bjarne Lindqvist, Valhall Data och Royal Base

Fick bl a jobb på Atlas Copco:s AR-avdelning. Blev sedan anställd på Facit 1972. Som sedermera blev uppköpta av Electrolux. Problem med egen HW. Dålig trovärdighet. Dock mycket påverkbart.

DataSaab 1973 sålde till små företag och banker, Saab D5, men även till Saab Scania och Electrolux. Det var sk avdelningsdatorer.

1983 startades Valhall Data med en Saab 2500 som servicebyrå. Erbjudande att först köra hos Valhall Data och sedan köpa eget. Det blev mjölkkossan till att börja med.

Bjarne insåg att Persondatorerna var på gång. DTC togs över och man började utveckla embryot till Royal Base.

En skiss på konceptet för Royal Base:

Nivå 3	Applikation	Applikation	Applikation	Applikation	Applikation
Nivå 2					
Nivå 1	Ordbehandling	Kalkyl	Grafik	Program	Databas

Royal Base koncept var faktiskt en föregångare till Microsofts Office-paket.

Applikationerna bestod bl a av adm tillämpningar för kommunerna såsom bygglov, brandstationer/räddningstjänst, sjukvård (patienthantering) etc och Royal Base blev snart ett "hot" mot Kommundata (-84).

Man presenterade konceptet för ett antal storföretag och fick ½ miljon i förskott från bl a Ericsson, Handelsbanken, Spadab m fl. 1984 sålde man 24000 exemplar i Sverige med en omsättning runt 25 MSEK.

Det blev ett provisionsbaserat joint venture och man bildade Alfhem Software AB, där man samlade kunniga människor från DataSaab. Man behöver ordbehandling, kalkyl, grafik, programmering, DB och kommunikation. Marknaden förstod inte att man kunde integrera detta. Man efterfrågade t.ex. bara ordbehandling. Man kunde köpa till bättre funktionalitet på varje område och slutligen tillämpningar.

Man sålde med Spadab som referens och sålde till många storbanker däribland Handelsbanken i Danmark, som blev något av en nyckelreferens. Stanford Research Institute valde Royal Base för sin PC-satsning.

Nackdelen med Joint Venture är att en part kan pressa ut andelar. En av programmerarna kopierade konceptet till "Royal Base II". Bengt Ranebäck (höll i tekniken för tre, fyra av produkterna), Göran Strandberg och Martin Westman "tvingade" Valhall Data att släppa rätten till Royal Base II, men behöll exklusiv marknadsföringsrätt.

Försäljning mot offentlig sektor skedde så att man tog fram och visade upp en prototyp, tecknade kontrakt på ett större antal och utvecklade sedan en färdig version.

Göran Hector utvecklade en effektiv databashanterare som bl a. Klarade 1 miljon poster, vilket på den tiden ansågs "omöjligt" av stordatorspecialisterna. Man startade ett bolag i Åre speciellt inriktat mot sjuk- och hälsovårdssektorn.

I slutet av 80-talet hade man kontakter med Exportrådet som p.g.a. att det då var det svårt att handla med Kina. Man kunde byteshandla med produkter och t.ex. Royal Base var intressant för Kina. Det var viktigt att komma till högsta nivå och med Exportrådets hjälp fick man igång en förhandling på regeringsnivå i Peking. Men den politiska krisen i Kina kom i vägen, förhandlingarna bröts och de gamla kontakterna i Kina utbytta. Även i Frankrike visades intresse för Royal Base men ingen de facto affär.

Efter Försäkringskassans debacle med Fas-90, 1993, tecknades en stor order i Royal Base för Försäkringskassan, men Försäkringskassan nekade att betala trots att alla avtal fanns skrivna. CAP Gemini (delägare med 10 %) rekommenderade då att man skulle sätta bolaget i konkurs, vilket skedde. CAP ville köpa inkråmet, men man fick inte för koncernledningen. Produkterna köptes av personalen.

Royal Base gick som bäst 1987-88, då sålde man många tillämpningar. Hela koncernen sålde runt 50 MSEK, bästa året hade man 1 MSEK i vinst.

Man hade skulder på 30 MSEK när fastighetskrisen kom. Långgivarna skrev dock av skulderna.

Stanford Research Institute ville köpa konceptet, men partnern sade nej. Produkterna har nu dött. Pierre Lingheim var inkopplad i början.

Slutsatser:

Joint Venture har fördelar då ekonomiska riskerna blir mindre i början. Nackdelen, som i detta fall, är att man är mer beroende av nyckelpersonerna om man inte har heltäckande avtal med dessa.

Styrelsen i Valhall Data hade inget bra IT-kunnande och ingen kompetens vad gäller skydd av rättigheter. Man borde ha säkrat upp rättigheterna och gjort ett avslut mot konstruktörerna. Dessutom var man för små för att klara expansionen. Det fanns tre delägare. Styrelsen hade inget delägarande. Procordia ville gå in med 25%, men den nye VD:n där ville inte.

Produktutvecklare är individualister och ser produkten som sin baby.

Sämsta beslutet var att säga ja till Jan Ranebäck. Han hade skrivit koden så att ingen kunde ta över.

Bästa beslutet var att dra igång från början, mycket var roligt och intressant.

Joint venture ett både bra och dåligt beslut.

Vart går man i Sverige med en bra idé. Vinnova är ett skämt.

Mötet avslutades och Bjarne tackades för en intressant historik och diskussion kring utvecklingen av Royal Base.

Vid pennan:

Leif Jonas och Peter Söderström

Hösten 2010