

## Pierre Lingheim och Graph-In-The-Box

Nu är den mest intressanta perioden med IT.

Pierre var från början amatörraketentusiast 1969 sedan av en slump på Rymdbolaget. 1976 resa till Sovjet om samarbete. USA inne i Space shuttle. IT startade för Pierres del med mikroprocessorerna. Idé-Data grundades 1980. Graph-In-The-Box 1984-1994 tillsammans med Martin Rudolfsson, klasskompis, smart. Slutade på Rymdbolaget och började företag – grundidé göra siffror begripliga. Pyjamaspapper var drivkraften – att förbättra sifferredovisningen visuellt. 1979 start – div grafikprogram 1984 kom idén till Graph-In-The-Box. Siffror skulle visas i form av diagram. Programmet skulle vara totalförpackat dvs helt standardiserat –inga anpassningar. Första datorerna var ABC 800- DOS-baserat. Tillämpningarna var Tidsredovisning. Man sneglade också på Business Graphics.

Facit (senare Luxor) hade en produkt – DTC, som man anpassade sig till och gjordes i många språk. 1:a IBM-PC:n kom ut med monocroma skärmar. Träffade Bill Gates i samverkan med Ericsson. Inspirationen kom från Xerox STAR-system. STAR kostade 100.000 USD och kördes på en PDP-dator. 1979. Sidekick från Borland inspirerade. Men fortfarande levde man ”ur hand i mun”.

Grundidén till G-I-T-B – hämta data från bildskärmen. Gör det enkelt. Lägg programmet i terminalen. Procordia, med Sören Gyll i spetsen, satsade ett par miljoner och köpte in sig i bolaget med 20 %. Utvecklingen av ett standardpaket pågick i 1-2 år och man var 10-12 pers. Det skulle fungera som ett sk pop-up program. Man satsade på USA och Sverige samtidigt, för lyckas man i USA, då följer Europa. Alltså ska man ha ett Amerikanskt namn. 1986 lanserades G-I-T-B samtidig i USA och Sverige. Man bildade ett bolag som hette New England Software, efter en rätt stor reklamsatsning. Man hade tur att ta över några f.d. Ericsson anställda i Boston. Dessa hade bra kontakter på reklambyråer. På 3 månader fick man bra press i ex Financial Times m fl och fick en fantastisk uppmärksamhet. Och kontakt på Comdex med en leverantör av grafikkort (AST), så man sålde 100.000 licenser (för några dollar/st) och detta gav marknadskontakter. Priset var \$97.60. Till en början nobbade distributörerna, så man gick själva. Efter framgången stod distributörerna i kö.

Man fick löjlig bra recensioner i datapressen. I Sverige erhöll man utmärkelserna Primagram och Guldkuggen. Ett tag hade man 70-80 % av svenska marknaden, 1989. Man var volymmässigt stora i USA, men det var ändå en relativt liten andel totalt. Huvudkonkurrenter var Harvard Graphics, Lotus och Excel var den värsta konkurrent. 1989 paneldebatt med Bill Gates. Såldes mycket ihop med Multiplan.

Man deltog i ett flertal seminarier bl a med Bill Gates och fick också till ett samarbete med Microsoft. En Windows-version släpptes. Det gavs ut några böcker om G-I-T-B: ”Graph-In-The-Box” och ”Diagram med PC.”.

Men när Lotus 1-2-3 kom så föll marknaden för G-I-T-B.

Största utmaningen var att översätta till japanska – fyra alfabeten. Det gav inga pengar, men genererade en omfattande kommunikation. Man sålde i 20 länder och systemet översattes till 10

olika språk. Europa var svårt, men Frankrike var bäst, pga en entusiast. Tyskland gick det inte alls, där måste man ha lokal närvaro.

När bolaget såldes hade man 30 000 adresser i Sverige. På slutet hade man många olika versioner.

Omsättning blev totalt ca 100 MSEK över alla år med max 20Msek per år, mycket vara OEM. Totalt såldes ca 1 miljon exemplar av Graph-In-The-Box!

Försäljning i 20 länder, 16-17 anställda max, men 70 personer har varit involverade, 877.000 träffar på Google. Graph-In-The-Box hade 17 års livslängd.

Man hade förhandlingar med Carol Bates på Autodesk, Dom hade större täckning med representation med distributörer i ca 100 länder. Dock satsade de istället på CAD/CAM. Carol Bates är nu VD för Yahoo. Man hade också diskussioner med Ashton Tate och Microsoft.

1994 såldes Idé-Data till Bonnier Affärsinformation, de sålde produkten fram till 2002, bara i Sverige.

Prismodell det var dyras att sälja direkt, billigare via distributörer. Man hade fri support. Support hjälper kunderna och leverantören får kontakter och idéer. Man band aldrig upp sig i supportavtal. Man kan på detta sätt se till att ta bort de mest frekventa problemen genom att förbättra produkten.

Vid uppgradering till ny version tog man betalt. Ungefär hälften av alla användare uppgraderade till ny version.

Vad borde vi ha gjort annorlunda: Man tog ej in riskkapital, när man var riktigt heta 1986-1987. Chansen var att bli den som gör grafiken i Excel, t.ex. Man borde ha flyttat alla rättigheter till USA.

Man hade inget patentskydd. Man ansåg att det bästa skyddet vara att agera snabbt och skydda namnet, men skulle inte haft råd eller tid att skapa heltäckande patentskydd.

Affärssystem är så integrerade med kundernas verksamhet så de har en mycket längre livscykel.

Molnet i dag underlättar enormt underhållet för en produkt.

## **Graph-In-The-Box var den första svenska volymprogramvaran.**

Mötet avslutades och Pierre Lingheim tackades för en mycket intressant historik och diskussion kring utvecklingen av Graph-In-The-Box.

Vid Pennan:

Leif Jonas och Peter Söderström

Hösten 2010