



VINNANDE LAG. Hypergene har varit Gasellföretag sju gånger och tar hem utmärkelsen som 2014 års Maratongasellen. Per Hidenius, vd, längst fram, och Per Engwall, en av grundarna, till höger om honom, har inga planer på att slå av på takten. BILD: PER ÅBERG

Maratongasellen

... men Hypergene i Malmö har inte tid att växa utomlands

MALMÖ

Hypergene har varit Gasellföretag sju gånger och är årets Maratongasellen.

Och när vd:n Per Hidenius konstaterar att 2014 blir det bästa året hittills ser det ut som om Gasellsprånget fortsätter för beslutsstödsleverantören från Malmö.

Det är många glada miner bakom den lite anonyma entrén på tredje våningen i Malmös centralstation.

Di kommer med diplomaten som visar att it-företaget Hypergene, som sysslar med beslutsstöd, nu kan sätta upp sitt sjunde Gaselltyck.

Och Hypergene bäddar för fortsatt god tillväxt genom årets stora kommersiella triumf som kom i oktober. Alla Sveriges 21 lämsstyrelser slog till på en gemensam upphandling av Hypergenes egenutvecklade beslutsstöd.

Det betyder i korthet att 500 chefer i 21 län ska få tillgång till Hypergenes plattform för att styra, planera, rapportera och analysera verksamheten. På sikt ska alla lämsstyrelsernas 5 000 anställda få tillgång till plattformen.

Att Hypergene i upphandlingen brände en internationell stjerna som Qlik från grannstaden Lund minskar intresset på huvudkontoret i Malmö.

Det finns 35 av Hypergenes 86 anställda. En lika stor styrka finns i Stockholm medan övriga anställda finns på kontor i Göteborg, Kalmar och i Skövde.



Men det syns inte någon utlandsadress på er sajt? It-företag brukar ju ha bråttom att komma ut i världen.

"Vi pratar löpande om när det är bäst att expandera utomlands. Men det finns fortfarande så otroligt mycket att göra i Sverige", säger Hypergenes vd Per Hidenius.

Så er stora konkurrent Qlik, som är börsnoterat i New York, är ingen förebild?

"Qlik är duktigt i sin nisch. Det vi gör handlar i stället om en helhetslösning inom verksamhetsstyrning, vilket gör att vi konkurrerar med såväl lokala nischaktörer som globala affärssystem. Vår marknad växer på ett sätt som ger oss stort utrymme att utvecklas både i Sverige och internationellt", säger Per Hidenius.

Det finns flera aktörer som är duktiga på analys för expertvårdare som vrider och vänder på data. Vi erbjuder ett annat sätt att tänka, där analys och uppföljning

blir en naturlig del av strategisk styrning, budget och prognosstöd. Det är då det kan bidra till rätt beslut", säger bolagets medgrundare Per Engwall.

Intresse från utlandet

Om inte utlandsexpansion står högst på att göra listan så har Sveriges Maratongasellen ändå rönt utländskt intresse.

"Det har säkert varit närmare tio olika utländska investerare som hört av sig för att diskutera. Men vi har ännu inte några planer på att vare sig sälja bolaget eller börsnotera oss. Vi klarar av att växa av egen kraft", säger Per Hidenius.

De ser arbetet närmast kunderna som avgörande för att nu ha sprungit hem Maratongasellen på sin svenska hemmabana.

"En del förklaring ligger nog också i det vi levererar. Eftersom vi hjälper andra företag att styra för att bli mer framgångsrika och konkurrenskraftiga så faller det sig nog naturligt att vi själva



STÅR STARKA. Hypergene har fått propär från utländska investerare, men har tackat nej. "Vi klarar av att växa av egen kraft", säger vd:n Per Hidenius och grundaren Per Engwall.

Fakta

Hypergene

Hypergene grundades 2000 av Per Engwall och Isak Johansson som avled tidigare i år, men som inte längre var delägare i bolaget.
Ågare: Per Hidenius, Per Engwall och Ola Enquist samt nyckelpersoner.
Verksamhetsort: Malmö, Stockholm, Göteborg, Skövde och Kalmar.

Omsättning 2013: 79,3 Mkr.
Prognos 2014: 95 Mkr.
Resultat efter finansnetto 2013: 6,6 Mkr.
Prognos 2014: 7 Mkr.
Antal anställda: 86.
Tillväxt 2003–2013: 3 207 procent.

Fakta

Hypergenes innovation

Hypergene har skapat en ny typ av metadatatmodell där samband och regler för en organisations olika typer av information kan beskrivas.
Modellen utgör ett logiskt ramverk för den egna frågemotorn som hämtar och presenterar information efter användarnas önskemål.

redo öka tempot

jobbar mycket med den frågan, vilket verkar ha gett effekt", säger Per Hidenius. **Vilka är era respektive styrkor?**

"Per är en intellektuell ingenjör och lysande systemarkitekt", säger Per Hidenius.

"Och Per är som vd utifrån på att bygga organisation och att tänka både strategiskt och på marknaden", säger Per Engwall.

"Sedan är vi båda lite maniska när det gäller att uppfylla värterbjudande och vårt löfte till kunderna", säger Per Hidenius. Och det målet har de delat länge.

Per Engwall och vd:n Per Hidenius stötte ihop reolan 1997 när båda arbetade på samma företag.

När Per Engwall sedan startat Hypergene år 2000 tillsammans med två partnerns dröjde det inte länge förrän Per Hidenius värvades.

Offentliga sektorn väger tyngt

Ordern från lämsstyrelserna i höstas fick revirt att växa ytterligare inom den svenska offentliga sektorn, som dominerar i Hypergenes kundret.

Fakta

Vad gjorde ni för 15 år sedan?

"Hypergene är jämnårigt med Dis Gasell-utmärkelse. I december 1999 registrerade vi aktiebolaget Hypergene."

Sedan tidigare finns 40 svenska kommuner på kundlistan med storkunden Göteborgs stad som största referenskund.

"Kommunerna är ju ofta största kunder i många företag och de är minst lika krävande", säger Per Hidenius.

En sådan avancerad kund är Thyresö kommun, som använder Hypergens plattform för att i en särskild medborgarportal ge klara besked om allt från läroplan till skolorna till platser i äldreboenden.

Stat och landsting lockar

Ett ramavtal med Ekonomistyrningsverket om 500 statliga myndigheters beslutsstöd ingår också i den offentliga firaningen.

"Enligt Ekonomistyrningsverket är det närmare 70 myndigheter som inom fyra år ska upphandla ett nytt beslutsstödsystem", säger Per Hidenius.

En ännu större målgrupp är de svenska landstingen där Hypergene räknar med inblysningar. Ett solitt fäste i den offentliga sektorn alltså där cirka 50 av bolagets 120 kunder hör hemma.

Även om Hypergene har meriterande

privata kunder som Sveaskog, Expressen och TV4 svarar privatsidan för den mindre delen av omsättningen.

"Så där finns ju den allra största potentialen. Det känns ibland frustrerande när vi ser affärer och kan konstatera att kunderna inte har vetat att vi finns", säger Per Engwall.

Svårt att hitta rätt kompetens

Årets Maratongasellen tänker fortsätta att springa fort.

"Det som är ett hinder för tillväxt är att hitta den personal vi vill ha", säger Per Hidenius som hittills i år har anställt 22 personer. Konsulter för implementering, produktutvecklare och marknadsförare är några nyckelgrupper.

"Och vi kunde säkert ha anställt ytterligare tio personer om vi hittat rätt kompetens", säger Per Hidenius.

Som på många andra it-företag är kvinnorna få. Hos Hypergene landar andelen kvinnliga anställda på 26 procent.

"Visst vill vi gärna anställa fler kvinnor. Men det kommer inte ut tillräckligt många från de tekniska utbildningarna",

konstaterar Per Engwall som själv var en ung hemdatör och senare utbildade sig inom teknisk datavetenskap.

Han var följdrättig snabb till bokhandeln när Jimmy Wilhelmsson tidigare i år släppte boken "Generation 64", som beskriver hur Commodore 64 öppnade dörren till en ny värld för en generation svenska programmerare.

Nu tävlar utmärkelsen som Maratongasellen med flera andra priser. Hypergene blev tillgånge i år också högt placerad när tidningen Computer Sweden utsåg Sveriges 50 mest innovativa företag.



Nästa uppslag: Vinnaren i Uppsala län