

Iværksættere kan lære af Damgaard Data

BOGANMELDELSE: Forstyrrelser og hektisk udviklingsaktivitet prægede tiden i slut-halvfemserne og starten af nullerne, dengang Damgaard Data fusionerede med Navision Software og senere blev solgt til Microsoft.

"Fra Damgaard til Microsoft"

Hans Peter Bech
TBK Publishing
540 sider
vejl. pris 291 kr.



ULLA BECHSGAARD
ledersucces.dk

finans@finans.dk

De fascinerende brødre, Preben og Erik Damgaard, er bare 21 og 23 år, da de starter virksomheden Damgaard Data hjemme i forældrenes hus i Birkerød i 1983.

Otte år senere omsætter de for 100 mio. kr. og har 100 medarbejdere ansat, og efter 20 år er de begge helt ude af virksomheden, som nu er opkøbt af Microsoft.

Egentlig skulle begge brødrene have fortsat med at arbejde i Microsoft efter salget, men Preben kom ikke ind i den centrale ledelse i Microsoft, og Erik fik ikke de tekniske udfordringer, som han ville have. Derfor indså de, at Damgaard-eventyret definitivt var forbi for dem, da Microsoft købte hele butikken.

Forfatteren Hans Peter Bech, der selv har arbejdet i Damgaard Data i Tyskland i fire år, leverer i bogen "Fra Damgaard til Microsoft" en loyal beretning om skabelsen af en forrygende dansk iværksættervirksomhed, som kom på udenlandske hænder. Forfatteren lægger vægt på det teknologiske pionerarbejde, som prægede tiden; og det er ganske interessant.

Bogen er en biografi af virksomheden og ikke et portræt af Preben og Erik Damgaard, men de to iværksætterbrødre har ligesom en række andre tidligere medarbejdere bidraget som mundtlige kilder til bogen, og Preben Damgaard har stillet sine notesbøger fra perioden til rådighed for forfatteren.



Hans Peter Bech leverer et kronologisk referat over 540 sider uden "farlige" nedslag. Nye afsløringer kommer der ikke nogen af, og overraskende kan man ikke kalde bogen, i hvert fald ikke, hvis man i forvejen har fulgt med i virksomhedens udvikling; men interessant og øjenåbnende om en specifik epoke i dansk erhvervsliv er den bestemt. Især er exitdelen, beskrivelsen af salget til Microsoft, lærerig.

Damgaard Data var en softwarevirksomhed, der navigerede i en industri, hvor udviklingen i årene 1984 til 2002, som bogen dækker, gik vanvittigt stærkt. Det er ikke muligt at forstå virksomhedens historie uden at have et indblik i udviklingen af det, der i 1980'erne hed elektronisk data behandling (edb) og som senere skiftede navn til informationsteknologi (it).

Bogen indeholder derfor en del fagudtryk og afsnit, der gør læseren i stand til at forstå både den tekniske og industrimæssige virkelighed, som virksomheden var underlagt, og det er udmærket, fordi unge læsere så også kan være med. Jeg kan sagtens forestille mig, at

bogen vil være egnet som lærebog på diverse business-universiteter.

Historien om Damgaard Data er kort fortalt, at storebror Erik var et teknisk talent, som ville udvikle et økonomisystem. Lillebror Preben hoppede med på idéen, og først senere fandt han

ud af, at han havde et særligt talent for ledelse og forretningsudvikling. PC&C, som senere skiftede navn til Navision Software, var i begyndelsen en konkurrent, men senere blev de to virksomheder fusioneret. IBM købte sig ind i firmaet for at hjælpe med den globale eks-

I 2000 kunne Preben (t.v.) og Erik Damgaard offentliggøre, at Damgaard Data fusionerede med Navision. Arkivfoto: Steen Wrem

pansion, men efterfølgende blev virksomheden solgt til Microsoft.

Microsoft, som er den ubestridte globale leder på en lang række it-markeder, havde brug for mere vækst og ville via et opkøb sikre sig adgang til det lukrative ERP-marked. ERP står for Enterprise Resource Planning, som er en fælles betegnelse for den type software, som Damgaard Data, SAP, Navision Software, Baam, IFS m.fl. udviklede i 90'erne, og som understøtter en lang række forretningsprocesser.

Preben Damgaard, som i dag er investor og rådgiver for start-ups, siger i bogen om sine år som iværksætter og forretningsudvikler:

»I Damgaard Data lærte vi ikke blot at udvikle, markedsføre og sælge vores software til kunder i hele den vestlige verden. Vi lærte om livet, om tilfredsstillelsen ved at skabe noget og glæden ved at nå resultater sammen med andre.«

Bogen "Fra Damgaard til Microsoft" anbefales hermed, selv om jeg frygtelig savner mere refleksion fra ejerne over, om det havde været muligt at forblive en dansk virksomhed.

BØGER

Erhvervsbøger til anmeldelse sendes til:
Ulla Bechsgaard
Engblommevej 63
2400 NV



Om forfatteren

Hans Peter Bech, cand.polit. (født 1951) er selvstændig rådgiver, blogger og forfatter samt indehaver af konsulenthuset TBK.

Han er især optaget af international forretningsudvikling og har tidligere været ansat i Damgaard Data i Tyskland.

I 2015 udgav han bogen "Building Successful Partner Channels".

Driftssikker arbejdsglæde

- hele dagen i mange år...

