

24SevenOffice

Visjonære med skyhøye mål

Skal du lykkes, må du ha tro på det du driver med. Aldri tvile. Stian Rustad tvilte aldri. Han gikk i gang med det som i dag er 24SevenOffice, et børsnotert IT-selskap som leverer web-baserte løsninger, da han var 23 år gammel og nyutdannet diplom økonom fra BI og ingeniør fra HIT. I dag har han ambisjoner om å gjøre 24SevenOffice til Europas ledende. Stian Rustad kommer til å nå målene – med et knippe dyktige mennesker på laget.

Det var i 1995. Internett var nokså nylig introdusert. VG og Dagbladet hadde så smått lansert nettsider. Jeg var ferdig utdannet, var sulten på forretningslivet, ivrig på å komme i gang, og skjønte tidlig at Internett ville bre om seg og ville komme til å prege verden på en helt annen måte enn folk flest ante eller trodde. Jeg tenkte at Internett måtte være den perfekte måte, og den perfekte plattform å drifte programvare på. Det var disse gryende visjonene som i dag er grunnlaget for 24SevenOffice, sier Stian Rustad. Vi sitter i deres kontorer i Østensjøveien på Byn. Rundt oss sitter en rekke mennesker bygd over PC'er, opptatt med å bedjene kundene mens store servere innenfor veggene på meterrommet sørger for å fjernlagre informasjon fra selskapets rundt 9 000 brukere. Veggene vibrerer av vitalitet. Stian Rustad er meget entusiastisk når han får lov til å snakke om 24SevenOffice.

OPPSTARTEN

– Da jeg hadde tenkt disse tankene, var i grunnen veien staket ut. Jeg var ung og dristig, og selvsikker nok til å gå løs på oppgaven. Selv om det ikke manglet på tvilere og skeptikere rundt meg. Jeg leidde meg ut som konsulent parallelt med at jeg begynte arbeidet med å finne mennesker som ville være med og kapital til å funde satsingen. 3. desember 1997, altså for temmelig nøyaktig ti år siden, startet vi det som i dag er 24SevenOffice. Men fortsatt var vi i eksperimentfasen, og det skulle vi være lenge. Det var mange forutsetninger som måtte på plass for at vi skulle lykkes med vår dristige satsing. Tenk bare på at båndbredden den gang var på ni kilobit (KB) – i dag er den på 3000! Vi var helt avhengig av at Internett skulle være godt nok spredt når vi var klare til å lansere produktene våre. Men jeg, og de dyktige menneskene jeg nå

hadde rundt meg, var aldri i tvil – Internett ville spre seg. Det var ikke så lett å få gehør i 1996 når en av de største avisene i landet skrev på lederplass at Internett var en flipp! Uten Internett ville vi ikke ha en eneste kunde. Vi var avhengige av flere faktorer at Internett spredte seg raskt, at Internett var stabilt, at browserne var kraftige nok og at også serverne ble kraftige nok og hadde stor kapasitet. Alle disse forutsetningene måtte på plass. Men det ville de bli mente vi, i motsetning til avisen. Om noen år ville vi finne Internett overalt, også på mobiltelefonene, smiler Stian. Få trodde på dette som han.

TØFF START

– Nei. Norge var fortsatt fullt av skeptikere. Investorene kastet ikke akkurat penger etter oss. Og det vi holdt på med var svært tidkrevende. Å lage en web-basert applikasjon er langt mer omstendelig og tidkrevende enn en vanlig applikasjon. Vi brukte seks år på å programmere og utvikle en beta-versjon, fra 1997 til 2003. Først da var vi klare for en lansering. Og det var en tøff start. Vi var nok litt fornt for vår tid. Folk fant ikke at de faktisk hadde et behov for denne type tjeneste, og at dette ville gjøre arbeidsdagen enklere for dem. Det var de tre F-ene – Family, Friends and Fools som først kom på banen. Men vi ga aldri opp, og var klippefaste i troen, sier Stian. For to år siden hentet de inn de første pengene fra private investorer.

EKSPLODERTE I USA

– Vi klarte å skrape sammen 15 millioner kroner og ansatte deretter våre første selgere. Vi hadde det første produktet, og nå måtte vi få det ut i markedet, som vi var sikre på var der. Vi hadde jo aldri kunnet gjøre en ordentlig markedsundersøkelse, som du kan med andre produkter. Dette var nybrottsarbeid, og det er alltid tungt å være

first mover. Vi gikk opp løypa og håpet at vi ikke gikk oss bort. Vi fikk etter hvert fart på salget. Parallelt eksploderte markedet i USA. Salesforce.com vokste plutselig med enorm fart og økte antall brukere med nærmere 300 000 på ett år. Dette sporet til ytterligere innsats hos oss. Utviklingen gikk slik vi hadde forutsett.

GIKK PÅ BØRS

– Men vi måtte ha mer penger. Nå tok vi steget over på børs. Vi hentet inn 60 millioner kroner gjennom en emisjon og børsnoterte selskapet i juni i år. Forretningsmodellen vår fungerte fint, og nå måtte vi øke markedsføringsbudsjettene for å understøtte selgerne. Da vi hentet inn våre første kroner for to år siden var vi 12 ansatte. I dag er vi 60 og skal øke med ytterligere 100 selgere i løpet av de neste to til tre årene. En enorm vekst. Men dette må til om vi skal nå vårt mål om å bli Europas ledende på Software as a Service (SaaS), eller web-basert programvare, sier Stian.

FORDELER MED WEB-LØSNING

– Vi følger planen, og er godt på vei mot målet. Fra 2006 til 2007 hadde vi en vekst på 30 prosent, i år på nærmere 40. Produktet vårt er godt utviklet. Per i dag kan bedrifter legge alle sine forretningsløsninger over på web gjennom våre systemer. Fordelene er mange og lønnsomme:

- du får alltid tilgang til forretningskritiske verktøy der du måtte befinne deg,
- bedriften har ingen utgifter til kjøp, installasjon, drift, vedlikehold, backup og sikring av lokalt installert programvare,
- bedriften har intet behov for egne servere,
- det er heller ingen behov for oppgraderinger – systemene er alltid oppgraderte,
- du slipper kostnadene ved dyre, eksterne IT-konsulenter,
- har garantert backup og sikring av alle forretningskritiske data-, person- og lønnsopplysninger,
- får reduserte kostnader ved kjøp av støtte-tjenester innen lønn og regnskap,
- og dersom bedriften benytter ekstern regnskapsfører, får han eller hun tilgang til regnskapssystemet uten ekstra kostnad.



Stian Rustad, gründeren av 24SevenOffice. (Foto: Terje Myklebust).

SUKSESSBEDRIFTEN

- til syvende og sist sterkt reduserte årlige IT-kostnader i regnskapet.

VERDENS FØRSTE

Sammen med Fokus Bank og Bluegarden har 24SevenOffice også utviklet Allinone, verdens første web-baserte løsning for bank, lønn og regnskap samlet på ett sted og tilpasset behovene hos små og mellomstore bedrifter. En fleksibel, komplett og ressurs- og kostnadsbesparende administrasjonsløsning med moduler for lønn, personal, ordre, faktura, regnskap, CRM, prosjektstyring og likviditetsstyring via kontoinformasjon og realtidsoppdatert saldo.

Gjennom vårt CRM system får bedriften full oversikt over alle salgsaktiviteter. Her kan du følge hvert eneste trinn i salgsprosessen, hver transaksjon og hvert resultat med detaljert rapportering. Salg kan fullføres raskere, og salgsorganisasjonen får muligheten til å se, oppdatere og dele informasjon, aktiviteter og avtaler i sanntid fra en hvilken som helst datamaskin som er tilkoblet Internett, sier Stian, som også er opptatt av at bedriftene sikres på best mulig måte.

Datasikkerheten i næringslivet er ofte mangelfull, og mange bedrifter opplever store tap i forbindelse med sikkerhetsbrudd. Vi leverer en Software as a Service-løsning der sikkerhets-



aspektet blir tatt godt vare på. Alle data som lagres i systemet, som kontakinformasjon, avtaler, notater, oppgaver, dokumenter, filer og e-poster, blir lagret eksternt slik at bedriften slipper å tenke på servere, vedlikehold, programvare, oppgraderinger, backup, antivirus og brannmur. Vi har hånd om dette, og kunden kan konsentrere seg om primær oppgavene, sier Stian Rustad.

FACEBOOK FOR BEDRIFTER

Alt dette er utviklet og i full drift. Men vi stopper ikke der. Nå jobber vi med, og er kommet langt i utviklingen av et community-system. Facebook var revolusjonerende på privatmarke-

det og er blitt en gedigen suksess. Vi utvikler nå et nokså tilsvarende system for bedrifter der bedriftene kan utveksle informasjon, dele kalenderfunksjoner, opprette systemer for direkte fakturering og bokføring og samarbeide på en helt ny og revolusjonerende måte. Vi har ennå ikke snakket mye om dette i markedet, men jeg er nå trygg på at vi har kommet så langt i prosessen at ingen kan ta oss igjen. Og lykkes vi med community-biten, så kan alt skje, sier Stian.

GÅR SOM VI SPÅDDE!

Markedspotensialet er enormt. Per i dag utgjør Internett applikasjoner 2-3 prosent av bedriftene i Norge vil være over på web-baserte løsninger i løpet av 2008. Vi er ledende på dette området i Norge. Derfor ser vi svært lyst på de neste årene. Tingen er også perfekt i forhold til at de lederne som tar over bedriftsstyringen i dag er den første virkelige Internett generasjonen. De forstår behovet for enkle løsninger, og forstår at det er Internett og våre Software as a Service-løsninger som er det som kommer til å dominere i fremtiden. Det går som vi spådde for 12 år siden. Verden blir web-basert, smiler Stian Rustad.

TEKST: TERJE MYKLEBOST

Visste du at våre logistikk-løsninger er like gode som våre ekspressløsninger?

JetLogistikk er en skreddersydd løsning tilpasset dine behov. Vi kan garantere at alle forsendelser blir levert i henhold til avtalt tidsplan, og du vil få full kontroll over alle dine sendinger. Vi kan også integrere ditt system med vårt logistikksystem for enda bedre effektivitet. Med Jetpak og JetLogistikk er mulighetene mange!

Jetpak – din logistikkpartner
Mer informasjon på 09899 eller www.jetpak.no

JETPAK

Verktøy og læring på nett - for bedre styring og ledelse

Orker ikke lese all teksten? Følg linjen!

www.nettopp.biz er en søkbar internetressurs som forbedrer styrings- og ledelsesprosessene i bedrifter. Enkel tilgang til kvalitetsverktøy og læring gir mer effektive bidrag fra hver enkelt og bedrer samspeilet mellom de aktørene som er involvert.

Det som gjør www.nettopp.biz unik, er at du finner et bredt utvalg av innhold som samtidig er gjennomarbeidet over en felles lest til en enhetlig og brukervennlig tjeneste. Du får også nødvendig faglig oppdatering og de praktiske løsningene på samme plass.

Innholdsleverandørene er de lederne, rådgiverne og støttespillerne som selv kjenner utfordringene og mulighetene i hverdagen. Kombinasjonen med vår unike oppskrift gjør det mulig for deg å dra nytte av disse ressurspersonenes kunnskap og erfaring i en praktisk form når behovene oppstår.

12 000 har allerede oppdaget dette, men vi har plass til deg også! Ikke er det dyrt, ikke er det vanskelig. Det er rett og slett bare ditt valg.

Gå inn på www.nettopp.biz og prøv selv!

Noe du lurer på? Ta kontakt. Vi vil gjøre vårt beste for å hjelpe deg.

Nettopp Media AS – kontakt@nettopp.biz – T: 40 00 28 86

Formalia (f)st Styrearbeid Organisasjon og ledelse Finansiell og økonomisk Risikoanalyse Økonomi og regnskap Strategi arbeid