

Mot nye utfordringer

JOB BEN MIN: Tom Roger Rognli gleder seg over å bygge opp det ferske konsultentselskapet Like It fra bunnen av etter egne kriterier.

Av NIKLAS SANDBERG

■ Tom Roger Rognli (37) startet nylig opp det ferske konsultentselskapet Like It.

Forretningsideen er at Like It skal tilby spesialister innen it-infrastruktur, nettverk og lagring. Rognli jobber nå med å bygge opp selskapet fra bunnen av. Til å begynne med er hovedfokuset hans på rekruttering og salg.

Selskapet ble stiftet 10. januar, og var operative i markedet fra 1. mars.

– Egne suksesskriterier

Rognli har 16-års erfaring fra bransjen. Tidligere har han blant annet jobbet i blant annet Dell og Fujitsu, og de siste ti årene har han hovedsaklig jobbet innen salgsledelse og gründervirksomhet.

– Jobben i Dell er nok den beste skolen jeg har kunne fått når det gjelder å lære salg, sier han.

I 2002 startet han ASP-selskapet Intelligent Quality (IQ) i hjembygd Vinstra sammen med tre andre. Selskapet omsetter i dag for rundt 50 millioner kroner.

– IQ har vokst og blitt et veldig sunt selskap. Det var også fryktelig lærerikt for min del å være med på å etablere noe som som i tillegg har blitt levedyktig, sier han.

Etter åtte år i selskapet fristet det med nye utfordringer, og han gikk over i stillingen som daglig leder i Ternera. Han tok over lederstolen da selskapet hadde tre ansatte, og var med



RASKT PÅ BANEN: Tom Roger Rognli forteller at det ferske konsultentselskapet Like It har flere prosjekter allerede. – vi kommer til å komme raskt på banen i markedet, sier han.

ut i markedet. Morten er senioren som vi skal bygge konsulentmiljøet vårt rundt, sier han.

Like It skal ifølge Rognli utelukkende leve av tjenester, som konkret betyr spisskompetanse innen infrastruktur basert på teknologi fra Micro-

soft, Citrix og VMware. Nettverk og IPv6 er andre områder som selskapet vurderer å satse på.

– Her har vi ikke ansatt noen enda, men vi leter blant annet etter konsulenter med Cisco-kompetanse.

Lagring er også et viktig område.

– Her skal vi etablere kompetanse i løpet av det kommende året. Virtualisering er i vekst og krever økt lagringskapasitet, og da må vi også øke kravet til kompetanse.

Robust og motivert

Like It vil primært konsentrere seg om kunder på det sentrale Østlandet.

– Vi ønsker å jobbe med de store, interessante prosjektene, sier Rognli.

Han medgir at det i starten vil handle mye om å posisjonere seg sammen med de eksisterende aktørene som sitter på de store rammeavtalene.

– Vi er ydmyke nok til at vi innser at det er vanskelig å vinne kundene direkte som et nyetablert selskap med begren-

opp til 12 ansatte.

Den største forskjellen Rognlis tidligere stillinger er ifølge ham selv at Like It innebærer at han får realisert «sin egen baby», fullt og helt.

– Det er en kraftig motivasjon at jeg har muligheten til å bygge et konsultentselskap med de suksesskriteriene som jeg selv mener er viktig. Det innebærer blant annet at de ansatte er med som eiere, sier han.

Tjenestefokus

Blant investorene som støtter satsingen er IQ, som har gått inn på eiersiden i Like It med 51 prosent.

– Det første jeg måtte få på plass var finansieringen. Steg to er å få tak i noen dyktige konsulenter for grunnlag til å starte opp, sier Rognli.

Så langt har selskapet ansatt tre konsulenter, deriblant Morten Lange, som var med og startet IQ sammen med Rognli og to andre.

– Vi starter i det små. Det blir litt en-til-en i starten. Vi skal vokse kontrollert, men det er avgjørende at vi får tak i dyktige folk som vi skal få

JOB BEN MIN



Tom Roger Rognli:

STILLING: Gründer. Like It

ANSATT SIDEN: 2013

set kapasitet. Vi har heller ikke mål om å bli veldig store, men ønsker å etablere oss rundt 15 konsulenter, sier han.

I løpet av året skal selskapet ansette mellom fire og fem nye konsulenter.

Basert på sin egen erfaring fra konsulentbransjen sier Rognli at den største utfordringen ofte ikke er å få tak i de riktige menneskene, men å beholde dem over tid. Derfor vil han gi alle konsulentene aksjer i selskapet.

– De ansatte vil eie 49 prosent, mens IQ eier de resterende 51 prosentene. Dette tror jeg vil gjøre oss mer robuste og gi enda mer motiverte ansatte som blir i selskapet lengre.

Nøkterne mål

Rognli forteller videre at han har satt ganske nøkterne forretnings- og omsetningsmessige mål for det første året.

– Det første året skal vi gå en halv million kroner i pluss på en omsetning på rundt fem millioner kroner. Men allerede i 2014 har vi en ambisjon om å øke til 12 millioner i omsetning og et resultat på 2,5 millioner.

Målet er å ha så lite administrasjon og overhead som mulig.

– Vi har flere prosjekter allerede, som betyr at vi kommer til å komme raskt på banen i markedet. Vi regner med å levere positive tall om ikke fra og med første måneden, så i alle fall fra og med den andre måneden.



Det er en kraftig motivasjon at jeg har muligheten til å bygge et konsultentselskap med de suksesskriteriene som jeg selv mener er viktig.