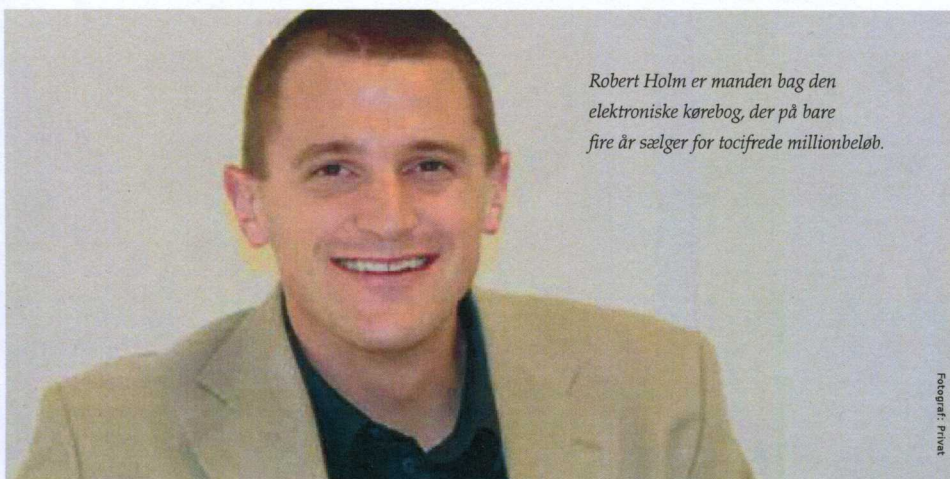




# Millionomsætning på tosset ide

Autolog Systems har på fire år nået en tocifret millionomsætning på en vision om at gøre livet lettere for bilister. Nøglen til succesen er blandt andet et stærkt hold af rådgivere, der også tæller virksomhedens revisor Addea.



*Robert Holm er manden bag den elektroniske kørebog, der på bare fire år sælger for tocifrede millionbeløb.*

Foto: Privat

en virksomhed, som producerede specialudviklet software. Men han fik hurtigt skiftet sit fokus over på udviklingen af en digital kørebog.

Hans vision var at gøre livet nemmere for ansatte og selvstændige bilister, der bruger arbejdstid på vejen. Ideen viste sig hurtigt at være bæredygtig.

‘Før vi vidste af det, havde udviklingen af Autolog overtaget den eksisterende forretning. I løbet af få måneder havde vi en betaversion af kørebogen, som vi kunne lancere på nettet. Derefter gik det rigtig stærkt’, fortæller han.

Alene at lægge produktet på en hjemmeside med søgeordsoptimering afslørede en stor forhåndsinteresse. Virksomheden fik mails fra forventningsfulde bilister med forhåndstilmeldinger og anmodninger om at sende en mail, når produktet var til salg.

## GOD KEMI

I marts 2006 var den første salgbare version på gaden og Autolog klar til en traditionel salgsproces. Dynamikken og den hurtige vækst gjorde det nødvendigt med gode sparringspartnere i de strategiske overvejelser om økonomi og salg.

Autolog tog i første omgang kontakt til Væksthus Hovedstadsregionen, som hjalp Autolog med at finde frem til en bæredygtig økonomisk model.

Væksthuset trådte til med prærevision af regnskabsallene, da Autolog skulle igennem en virksomhedsop-

‘Min revisor har spillet en aktiv rolle i udviklingen af mit firmas økonomiske strategi.’

Af Helle Baagø

Enhver bilejer kender frustrationen over at skulle føre et præcist kørselsregnskab midt i alle de andre af dagligdagens gøremål. Man har glemt, hvor man var, hvornår. Kilometer-tælleren blev ikke lige sat til på rette tidspunkt. Bag det hele lurer skrækken for løftede øjenbryn i regnskabsafdelingen eller hos skattevæsenet.

Lige netop den situation var starten på vækstvirksomheden Autolog Systems Aps. Den er på fire år gået fra fire til 12 medarbejdere og en årsomsætning på ti millioner kroner.

‘Det hele begyndte med, at jeg i 2005 fik en tosset ide, da jeg skulle lave mit eget kørselsregnskab’, fortæller stifter og administrerende direktør Robert Holm, 37 år.

Han havde på det tidspunkt startet

## FAKTA VÆKSTHUS HOVEDSTADSREGIONEN

Væksthus Hovedstadsregionen er et af fem Væksthuse, hvor mindre virksomheder på Danmarks regning kan få lagt deres vækstplan og gjort udfordringer til muligheder. Når virksomhedens vækstudfordringer er kortlagt, henviser Væksthusene til et bredt netværk af private rådgivere, der kan hjælpe med at implementere vækstplanen.

Væksthuset har 46 medarbejdere, er ejet af de 29 kommuner i regionen og finansieret af Erhvervs- og Byggestyrelsen. Væksthuset har kontorer i København, Hillerød, Høje-Taastrup og Rønne.

Væksthusene tilbyder uvildig og gratis sparring inden for områderne:

- Ledelse og strategi
- Teknologi og innovation
- Økonomi og finansiering
- Internationalisering
- Salg og markedsføring.

Læs mere på [www.vhhr.dk](http://www.vhhr.dk)

Der er Væksthuse i alle fem regioner i Danmark

– find dem på [www.startvaekst.dk](http://www.startvaekst.dk)

splitning, og hjalp derefter Autolog med at lægge processen i hænderne på en revisor fra Addea Revision.

Registreret revisor FRR Brian Klogborg gennemførte den endelige opdeling og bidrog aktivt til udviklingen af den økonomiske strategi.

Revisor har været en værdifuld ressourceperson for den lille iværksættervirksomhed, fortæller Robert Holm.

'Min revisor har en god forståelse for min måde at tænke på. Samarbejdet har været vellykket, blandt andet fordi der er opstået en rigtig god kemi mellem os', siger han og fortsætter:

'Det er vigtigt for virksomhedens ledelse med en tæt sparringspartner, og det er også vigtigt, at man kan stole på hinanden. Revisoren kigger jo dybt ned i virksomhedens regnskaber', siger Robert Holm.

### NYE MARKEDER

Autolog Systems har i dag 6.000 licensbetalere og har løbende udviklet

### FAKTA

Autologs kørebog er en lille GPS-enhed, som man lægger i sin forrude. Den registrerer GPS-systemets koordinater og genskaber bilens ruter. Disse data overføres til pc'en via en usb og omsættes til en digital kørebog med angivelse af tid og sted, kilometertal og udregnet godtgørelse. Kørebogen opfylder skattevæsnets krav. Finansieringen er licensbaseret.

andre produkter til digital kørselsregistrering.

Den digitale kørebog sælges nu både som Business to Business-produkt og i detailhandelen.

Til større virksomheder findes et flådestyringssystem, der kan overvåge større bilparker. Den danske kørebogsproducent er etableret på det norske marked og har udviklet en applikation til GPS-systemet Garmin.

### FINANSKRISEN

Autolog Systems har ikke mødt mange forhindringer på vejen mod millionomsætningen, selvom finanskrisen også har banket på i domicilet i Birkerød.

'Min revisor og jeg har et vellykket samarbejde, blandt andet fordi der er opstået en god kemi mellem os'

Citat Robert Holm

Fra at være vokset fra fire medarbejdere i 2006 til 19 i 2008 er tallet nu 12. Virksomheden har under den økonomiske afmatning måttet 'trække vejret gennem eksisterende kunder', som Robert Holm formulerer det.

### NÆSTE SKRIDT

Det svenske marked skal erobres med eksisterende produkter og lancering af en helt ny applikation, som ifølge Robert Holm vil vække opsigt.

Salgsstrategien for 2010 er at videreføre ejernes grundlæggende vision: At få brugernes dagligdag til at fungere bedre. Og igen vil revisoren spille en vigtig rolle, når visionen skal understøttes af en økonomisk strategi. ■