

PLETSKUD OG FEJLTRIN

“Vi byggede en rumraket før vi havde solgt billetterne til rejsen”

Medstifter og adm. direktør for crowdfundingtjenesten Lendino, Esben Bistrup Halvorsen, har med skiftende succes investeret næsten al sin tid i forskellige virksomheder. Hans interesse for teknologi har dog også præget et par investeringer

Fortalt til Jakob Schjoldager



Esben Bistrup Halvorsen tjente dyre lærepenge som iværksætter med sit første selskab, Kuneco – en spørgsmål og svar-tjeneste. Foto: Magnus Møller

PLETSKUD OG FEJLTRIN

De fleste investorer har investeringer, de er stolte af, og nogle, de helst glemmer. Læs med, når de fortæller om deres bedste investering og om, hvor galt det kan gå.

Bedste investering

“Jeg har en baggrund som ph.d. i matematik og har arbejdet en del år i it-branchen, hvor jeg blev ret grebet af it-verdenen. Så jeg rev et år ud af kalenderen og tog orlov fra mit arbejde for at tage en kandidatgrad i datalogi. Det var faktisk allerede en investering i sig selv, for jeg havde ikke mere SU, så jeg gik et år uden nogen løn.

Efterfølgende tænkte jeg egentlig, at jeg skulle tilbage i mit gamle job, men så fik jeg muligheden for, sammen med to andre, at starte Lendino (der matcher iværksættere med investorer, red.). Der tog jeg egentlig springet ud i det, for det, synes jeg, lød som en genialt god idé. Så måtte jeg bare vente lidt længere på, at jeg igen kunne få noget løn.

Fra dag ét var der egentlig ret meget opmærksomhed omkring vores virksomhed, og der tænkte vi allerede, at det her åbenbart var noget, der er interesse for. Jeg havde egentlig en

god mavefornemmelse hele vejen igennem. Men det er en gradvis proces, hvornår man kan mærke, at det er en god investering. Eftersom jeg er lidt af en teknologinørd, så har jeg da også investeret i nogle digitale valutaer som f.eks. bitcoins.

Jeg synes, det er et sindssygt spændende emne og en vildt fed idé med hele bitcoin-teknologien. Så jeg startede med at bruge noget tid på at sætte mig ind i, hvad det er for noget. Og så tænkte jeg, at hvis det virkelig bliver en stor ting, som folk begynder at bruge, så tror jeg, det bliver vildt, og så kan de få tusinde kroner, jeg har kastet ind i det, blive til mange penge. Men sandsynligheden for at det sker er selvfølgelig relativt lav.

Så må det vise sig, om det bliver en god eller en dårlig investering. Foreløbigt har de holdt prisen rimelig godt. Så jeg er hverken blevet rigere eller fattigere.”

BLÅ BOG Esben Bistrup Halvorsen

Medstifter og adm. direktør, Lendino

37 år

Karriere: Startede sin karriere i it-branchen som udviklingskonsulent hos Simcorp

Uddannelse: Ph.d. i matematik og kandidat i datalogi fra Københavns Universitet

Bonus: Startede som teknisk direktør for Lendino, men blev i april måned i år adm. direktør for virksomheden

Værste investering

“Jeg har været med til at starte to selskaber inden Lendino. Det allerførste jeg kastede mig ud i hed Kuneco, og var under min studietid i min p.hd. i matematik. Der ville en kammerat og jeg lave en spørgsmål og svar-tjeneste, hvor man kunne stille spørgsmål, og så ville vi lave en algoritme, der kunne matche dit spørgsmål med de personer, der var bedst egnede til at svare på det.

Men vi begik den klassiske start-up-fejl, nemlig at vi byggede en rumraket, før vi havde solgt billetterne til rumrejsen. Så vi brugte fire år ved siden af studiet på at bygge den perfekte platform, som kunne håndtere usandsynlige mængder data. For vi regnede med, at det ville blive en kæmpe succes.

Da vi så endelig gik i luften, så skete der ingenting, fordi vi havde fuldstændig fejlbedømt, hvordan vi overhovedet skulle sælge det her produkt. Det havde vi overhovedet ikke

interesseret os for. Så det endte med at blive nogle dyre lærepenge.

Det bliver lidt et spørgsmål om hønen eller ægget, for der er jo ikke nogen, der gider gå ind på et site, hvor der ikke er andre brugere, for så får man jo ikke svar på sine spørgsmål. Så du skal sørge for at have rigtig mange brugere på én gang, og det er svært.

Lendino er sådan set også en platform, der har samme problem. For der er ikke nogen, der kan låne penge et sted, hvor der ikke er nogen långivere. Så jeg har lært det, at man ikke skal undervurdere salgsdelen. Det er mange gange sværere end at udvikle selve produktet.

Derfor var vi meget fokuseret på at komme tidligt ud i markedet og ikke bruge fire år på at bygge en platform først. Så i starten var Lendino et site, der så flot ud på overfladen, men bagved var det meste manuelt arbejde.”