

iBill rykker derudaf

Per Mønsted og Jan Lytje-Hansen har en skarp sans for markedsbehov. Sammen har de opfundet en finansiel service, de selv betegner som det bedste, siden skiveskåret rugbrød blev opfundet. Og hundredvis af kunder strømmer til hver måned.

Hver tredje af alle de regninger, virksomheder sender ud til kunderne, bliver ikke betalt til tiden. Men i mange mindre og mellemstore virksomheder har man dårlig tid til at sende påmindelser, rykkere og inkassoskrivelser. Resultat er, at virksomhederne går glip af mange penge.

I dette skisma har iværksætterne bag iBill Danmark A/S fået øje på en global forretningsmulighed. Løsningen er en it-baseret service, hvor iBill udsender kundernes fakturaer,

tjekker om de bliver betalt, kører rykkerprocedure og bogfører betalingerne. Servicen er integreret som en app i økonomisystemet e-conomics. App'en er gratis for kunderne, der blot afstår fra rykkergebyrerne, som iBill beholder.

- Forretningsmodellen er baseret på stort volumen, men potentialet er også kolossalt. I Danmark er der ca. 205.000 virksomheder, og 92 procent af dem har under 10 ansatte. I EU er der 23 millioner SMV'er, fortæller Per Mønsted, e-mba og CEO i iBill.

Mange små firmaer har netsalg, og her har iBill set endnu et hul i markedet.

Håndværkeres nøl inspirerede

Jan Lytje-Hansen (til venstre) er oprindeligt revisoruddannet og er idémanden bag iBill, som opstod fordi han i en periode havde meget kontakt med mindre håndværksvirksomheder, der var meget dårlige til at sende fakturaer ud.

- Folk vil se varen, før de betaler. Salget stiger med op til 20 procent, når en webshop tilbyder en faktura i stedet for kun kortbetaling. Derfor tilbyder vi nu også køb af fakturaer, fortæller Per Mønsted.

EKSTERNE PENGE GIVER ET LØFT

Stifterne har selv investeret fire millioner i iBills softwareudvikling og afstået fra at få løn i to år. Alligevel er samarbejdet med Østjysk Innovation essentielt for iBill.

- Jeg har tidligere kunnet hente tocifrede millionbeløb til mine virksomheder blot ved at låne i banken, men det er ikke længere muligt nu om dage, hvor krisen har gjort bankverdenen meget påholdende. Derfor er innovationsmiljøerne blevet endnu vigtigere. Desuden har Østjysk Innovation et godt navn og en god forståelse for forretning. Deres investering blåstempler iBill og styrker

vores troværdighed hos kunderne, siger Per Mønsted.

Når iBill skal introduceres internationalt, bliver der behov for yderligere arbejdskapital, og derfor er iBill i dialog med venturebranchen. Dernæst er målet et succesfuldt frasalgs af selskabet inden 2015.

Var det ikke også ham med ...

Bag om Per Mønsted: Han elsker at være først med noget helt nyt. Derfor stod han bag det første stamcellefirma i Danmark, StemCare, ligesom han også var først med private DNA-analyser i European DNA Laboratories. For tiden er han også involveret i sundhedsfirmaet bodyIQ.

// Derhjemme kan jeg godt finde på at betale mine egne regninger for sent. På den måde tester jeg mine leverandørers procedurer og opdager nye kundemner, siger Per Mønsted fra iBill med et glimt i øjet.

Korte nyheder

Action Pharma A/S: Har i september 2011 opnået positive topresultater i kliniske test (fase 2) af et lægemiddel, der forebygger nyreskader i forbindelse med alvorlige hjerteoperationer. Se www.actionpharma.com

SorbiSense A/S: Fordoblede sin omsætning fra 2009 til 2010 og igen fra 2010 til 2011. Selskabet sælger en device til at afsløre fremmedstoffer i vandløb, drænvand, vandværker, kloakker m.v. SorbiSense udspringer af Aarhus Universitet. Se www.sorbisense.dk

Health Equipment Denmark ApS: Fortsætter fremgangen med salget af sit første produkt, HEDclip, en klemme til at fastholde dialyseslan-ger. Produktet er nu på markedet i 17 lande. Selskabet har i 2011 indgået aftale med den globale medtech virksomhed Gambro. Aftalen betyder, at produktet fra januar 2012 vil blive forhandlet i i alt 20 lande i Europa. Næste produkt er i indledende testfase og udvikles med støtte fra MedTech Innovation Center. Se www.he-dk.com

Webstech ApS, der har udviklet trådløse sensorsystemer til overvågning af afgrøder som korn, frø, rodfrugter og ensilage, har nu opnået proof-of-market. Systemerne er implementeret i over 40 lagre af alle de nævnte afgrøder. Se www.webstech.dk

NABTO APS: Forventer en tidobling af salget fra 2010 til 2011. Samtidig er der allerede ved udgangen af 3. kvartal 2011 tegnet ordrer til levering i 2012, der svarer til 25 % øget salg sammenlignet med hele 2011. Nabto vil i løbet af 2012 etablere datterselskab i USA. Selskabets kundeportefølje omfatter internationale, højteknologiske virksomheder inden for vidt forskellige teknologiske og anvendelsesområder. Se www.nabto.com