



LENDINO

LENDINO Forretningsplan 2013

Indholdsfortegnelse:

1. Produkt og service.....	4
2. Marked og kunder	7
3. Industri og konkurrence	10
4. Team og organisation.....	10
5. Forretningsmodel	12
6. Implementeringsplan og markedsføringsstrategi.....	15
7. Bilag	17

Resumé

I kølvandet på Finanskrisen er finansieringsmulighederne blevet færre for små og mellemstore virksomheder (SMVer). Lendino vil lave en online låneplatform, der giver SMVer mulighed for at finansiere sig billigere og nemmere. En låneplatform er et alternativ til almindelig bankfinansiering: Banken er erstattet af en online platform, hvor låneansøgninger bliver kreditvurderet af en algoritme og efterfølgende vurderet af en lånekomité. Hvis de bliver godkendt, tilbydes låneansøgerne en rente på deres lån og en plads på Lendinos platform, hvor investorer har mulighed for at investere i lånet.

Lendinos låneplatform vil kunne tilbyde SMVer billigere lån end banker i kraft af omkostningsfordele, da hele processen er fuldstændig standardiseret og foregår online med et minimum af personale og dertilhørende omkostninger. I en nøddeskal ønsker Lendino at omgå banken som mellemmand i låneprocessen. I stedet skal private såvel som virksomheder med risikovillig kapital selv kunne låne direkte ud til virksomheder med et lånebehov. Det giver lavere låneomkostninger til låntagere og et højere afkast til investorerne.

Lendinos to primære indtægtskilder er gebyrer i forbindelse med låneudstedelsen og lille margin af rentebetalingerne. Erfaringer fra Storbritannien og USA viser, at selv når disse omkostninger lægges til lånets samlede omkostninger, er låneplatforme et billigere alternativ end bankerne.

Lendino satser i starten på SMV-låntagersegmentet med lånebehov i størrelsesorden DKK 50.000-2.000.000. Lendino har estimeret det potentielle danske låneplatformsmarked til DKK 380 mio. ud fra tal fra lande, hvor der eksisterer låneplatforme. På længere sigt vil Lendino servicere en større del af den samlede volumen for SMV-lån, der er på cirka 400 mia. i Danmark. Der findes en række meget succesfulde låneplatforme i udlandet, herunder Storbritannien og USA, men ingen P2P-låneplatforme i Danmark har virksomheder som låntagere. Lendino har dermed en unik mulighed for som "first-mover" at opnå høj vækst og tage en signifikant del af markedet.

1. Produkt og service

Forretningsidé

De seneste års finansielle krise har resulteret i meget begrænsede og dyre lån fra bankerne. Det er i dag svært for især mindre virksomheder at optage lån, selv for dem, der er økonomisk velfungerende. The Economist skrev i april, at mange eksperter forventer, at de svære kreditvilkår og lave renter vil fortsætte de næste 2 år, mens reguleringseksperter i Danmark peger på varige, strukturelle ændringer i finanssektoren pga. Basel III-pakkens stramninger af bankernes solvenskrav. Samtidig giver bankerne historisk lave renter på indlånskonti til private, mens sikre erhvervsobligationer kun giver et marginalt bedre afkast. Oftest kompenserer disse investeringer end ikke for inflationstab.

På den baggrund mener vi, at markedet er klar til en peer-to-peer (P2P)-låneplatform, der kan øge låneudbuddet til sunde virksomheder og samtidig give højere afkast til investorer. En P2P-platform er et alternativ til almindelig bankfinansiering: Banken er erstattet af en online platform, hvor lånansøgninger bliver kreditvurderet af en algoritme og derefter vurderet af en kreditspecialist. Hvis en lånansøgning bliver godkendt, tilbydes lånansøgeren en rente på lånet og en plads på Lendinos platform, hvor investorer har mulighed for at investere i lånet.

Value proposition: Lendino tilbyder virksomheder lettere adgang til billige lån og giver samtidig et højere afkast til investorer end på sammenlignelige investeringer

Kerneydelsen til Lendinos kunder – både investorer og låntagere - er en pålidelig kreditvurdering og facilitering af kredit. Det følgende afsnit gennemgår processen omkring kreditvurderingen og hvordan låncyklus forløber.

Kreditvurdering og screening af låntagere

Det er essentielt, at kreditvurderingsmodellen er præcis og opdateret med de nyeste data, da investorer kun vil allokere midler til låneplatformen, hvis de kan regne med at risikoprofilen på lånansøgerne stemmer overens med virkeligheden.

Lendino har lavet en omfattende undersøgelse af udbydere af kreditvurderingsmodeller og har valgt at benytte Experian som leverandør pga. af deres faglige førerposition og globale tilstedeværelse. Experian vurderer virksomheder på baggrund af en model med over 1500 parametre. Modellen

inddrager bl.a. ejerkredsens personlige forhold, brancheforhold, ejerforhold i andre virksomheder og virksomhedens nøgletal.

Lendinos screeningsproces er dog mere omfattende end den statistiske kreditvurdering leveret af Experian. Lendino anvender en 3-trins screeningsproces til at vurdere om låntagere kan godkendes til platformen og til at bestemme renten på lånet.

Det første trin er den automatiserede kreditvurdering fra Experian, der beregner en kreditscore, som afspejler risikoen for at en given virksomhed vil misligholde sine lånebetingelser. Risikoens størrelse afgør, hvilken rente virksomheden skal betale for lånet. Med udgangspunkt i kreditscoren vurderes det, om virksomheden går videre til næste trin.

I andet trin gennemføres en analyse af virksomhedens interne forhold (herunder ejerstruktur, strategi, ledelse og bestyrelse) og markedsforhold (herunder produkter, kunder og forretningsmodel, leverandører og konkurrenter). Analysen laves ved at brug af information leveret om virksomhederne af Experian. I visse tilfælde suppleres analysen med et interview af låntagervirksomheden.

I sidste trin sammenstilles analyserne fra de to første trin, og der tages endeligt stilling til om virksomheden kan godkendes til at søge kredit gennem platformen og til hvilken rente.

Tabellen viser sammenhængen mellem risiko og rente for lånene på platformen i det nuværende økonomiske klima: Ved den laveste risiko (A) opnår investorer et bruttoafkast på 6-7 procent, mens den højeste risiko (D) giver en bruttorente på 11-12 procent.

	Rente						
Risiko	6	7	8	9	10	11	12
A	X	X					
B			X	X			
C					X	X	
D						X	X

Det forventede nettoafkast¹ for investorerne ligger mellem 5-8% og er stigende som en funktion af risikoen.

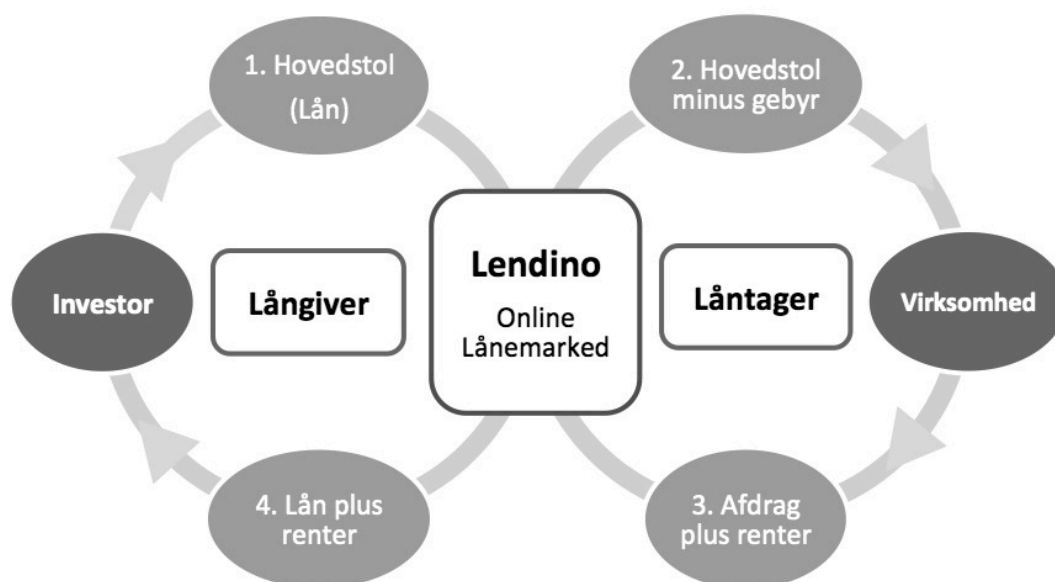
Når en virksomhed bliver godkendt på alle tre trin i screeningen, bliver lånet lagt op på platformen. Her bliver låntagerens afkastprofil beskrevet med tilhørende information om bl.a. risiko, historik,

¹ Nettoafkastet udregnes som renter og afdrag fratrukket forfaldne betalinger. Skat er ikke medtaget i beregningen.

varighed og branche. Med afsæt i dette informationsgrundlag har investorerne mulighed for at investere i lånet.

Lånecyklus

Nedenstående figur illustrerer de samlede kapitaloverførsler mellem godkendte låntagere, investorer og Lendino.



1. Først vælger långiveren en virksomhed og overfører det ønskede investeringsbeløb til Lendino. Når hovedstolen på lånet er fuldt finansieret, realiseres investeringen.
2. Den samlede hovedstol fratrukket et lånegebyr på 2,5 procent bliver overført til låntager.
3. Låntager afdrager over en aftalt periode lånet i månedlige rater inkl. renter til Lendino.
4. Investorerne modtager hver måned gennem lånets løbetid en pro rata-udbetaling, ind til det samlede lån plus renter er tilbagebetalt.

I tilfælde af at en virksomhed ikke kan tilbagebetale et lån rettidigt, har Lendino en inkassoservice, der træder i kraft.

Betalingsstrømme og finansiell regulering

Det følgende afsnit forklarer, hvordan de bagvedliggende betalingsstrømme administreres, og hvorfor det betyder, at Lendino ikke er underlagt *Lov om finansiell virksomhed* paragraf 7 og 334.

Det fremgår af tabellen, at både investorer og låntagere har deres egne profilkonti på platformen, der er direkte knyttet til en konto i Nordea. Nordea kontoen indeholder det aggregerede indestående for alle investorer fratrukket udlån til låntager. Når en investor vælger at investere i et virksomhedslån, debiteres kontoen med likvider, mens porteføljen med låneaktiver krediteres, og

når investor modtager afdrag og renter på et lån, debiteres kontoen med likvider, mens låneporteføljen krediteres.

	Låntager	Investor	Lendino	Nordea Konto
Matcher Låntager og Investor			X	
Overførsel til profil konto		X		Kredit
Modtager ansøgt lånebeløb	X			Debit
Modtager afdrag/renter indtil udløb		X		Kredit
Tilbageførsel fra profil-konto			X	Debit

Investorer har deres egne konti på platformen, hvor de kan administrere, hvor meget de ønsker at låne ud og hvor meget de ønsker at have stående på deres profilkonto. Lendino modtager ikke indlån, da brugernes beløb bliver overført direkte til en brugerkonto i Nordea. Lendino har heller ingen indflydelse på, hvilke lån investorerne vælger at investere i.

Det er bekræftet af Finanstilsynet, at Lendino hverken er underlagt paragraf 7 eller 334 i *LoV om finansiel virksomhed*, hvilket bl.a. betyder, at Lendino ikke er pålagt samme kapitalkrav som bankerne.

Idébeskyttelse

Der er ikke nogen oplagte muligheder for, at Lendino kan patentere eller på anden vis beskytte forretningsmodellen. Derfor bliver det vigtigste at opbygge et stærkt brand og en god kundebase. Lendino har derfor fået AWA patent til at varemærkebeskytte navnet Lendino. Der er endnu ingen låneplatforme på det danske marked, hvilket giver Lendino en konkurrencefordel. Det fremmer også Lendinos nyhedsværdi og adgang til pressen.

Lendino har anskaffet de domæner, der kunne blive relevante som led i en ekspansion.

2. Marked og kunder

Tidspunktet er modent til at lancere en låneplatform på det danske marked. Dette understøttes af, at der allerede eksisterer flere udenlandske eksempler på lignende platforme, bl.a. Smava i Tyskland, FundingCircle i Storbritannien og LendingClub i USA. Disse vinder alle hurtigt frem pga. det begrænsede og dyre lån fra bankerne kombineret med historisk lave renter på indlånskonti og udsigt til lave afkast på obligationer.

P2P-låneplatforme, der udbyder virksomhedslån, har i flere lande været så stor en succes, at de oplever tilstrømning fra ellers konservative investorer:

- I både USA og England har offentlige institutioner valgt at investere i online låneplatforme for at forbedre kapitaladgangen for SMVer. Platformene er en effektiv og gennemsigtig måde at øge låneudbuddet på, da lån ydes direkte til virksomhederne fremfor indirekte via en bank, der kan vælge ikke at udlåne de midler, de låner af staten. Det har vist sig, at de samtidig giver et rigtig fornuftigt afkast med en lav risikoprofil. Dette gør platformene til et attraktivt alternativ i forhold til banker og offentlige tiltag, der ofte er omkostningstunge og ineffektive i deres facilitering af kapital til SMV-segmentet.
- P2P-platforme oplever kraftig tilstrømning af kapital efter at både institutionelle investorer og pensionskasser har fået øjnene op for de gode muligheder, der ligger i at diversificere deres porteføljer med en ny aktivklasse.
- Flere fonde har specialiseret sig i at investere i brede porteføljer af P2P-lån og tilbyder dem til sine kunder som et alternativ til investeringsforeninger.

Kunde profiler

Lendinos to primære kundegrupper er långivere og låntagere. Lendino er målrettet låntagere i segmentet DKK 50.000-2.000.000, mens investorer kan investere helt ned til DKK 1000.

Låntager er en etableret virksomhed med mindst to års tilgængelig regnskabsdata, hvilket er en forudsætning for, at der kan laves en pålidelig kreditvurdering. Låntager skal samtidig være solvent og må ikke være registreret som dårlig betaler i RKI e.l.

Investor er en virksomhed eller en privatperson, der ønsker at tage en lidt højere risiko end på en indlånskonto mod til gengæld at få et afkast, der er adskillige procentpoint højere. Investorerne fordeler sig i tre kategorier: Små private investorer, store private investorer og institutionelle investorer. De små private investorer, der i første omgang vil investere i lån på Lendinos platform, er aktive investorer, der er velinformerede om innovationer i finanssektoren, herunder P2P-lån. De har en mellemhøj risikoprofil og er derfor ivrige efter at finde alternativer til de lave afkast, som indlånskonti med binding og erhvervsobligationer ser ud til at give i fremtiden. Kategorien ”store private investorer” dækker over en aftale som Lendino forhandler om at indgå med en kreds af investorer, der ønsker at investere et større beløb fordelt på alle nye lån på Lendinos platform, der ikke bliver fuldt finansieret af andre investorer. Som modydelse vil kredsen af investorer få en rabat på de gebyrer, som Lendino normalt opkræver. De institutionelle investorer vil være pensionskasser, investeringsforeninger, hedgefonde og forsikringselskaber, der ønsker at diversificere deres porteføljer med en aktivklasse, der normalt ikke er tilgængelig i SMV-segmentet. De institutionelle

investorer er til gengæld konservative og vil derfor sandsynligvis først blive investorer på Lendinos platform, når der er historik nok til at understøtte, at det er en god investering.

Markedsstørrelse

Lendino bliver først lanceret i Danmark., hvor der endnu ikke er nogle P2P-låneplatforme.

Estimatet for det potentielle marked i Danmark tager udgangspunkt i det eksisterende P2P-marked i Storbritannien. I Storbritannien har de fire største P2P-låneplatforme alene opbygget en kombineret låneportefølje på DKK 4 mia. Væksten i P2P-markedet i Storbritannien var på 60% i 2012, og det fremgår af Crowdfunding Industry Report, at væksten globalt i 2012 var på 81%.

Ud fra forholdet mellem befolkningsstørrelserne i Danmark og Storbritannien vil det danske P2P-marked være på omkring DKK 380 mio., hvilket svarer til 1% af det samlede udlån til erhverv med en lånestørrelse på DKK 50.000-2.000.000 i Danmark³. Visionen for Lendino er dog at være låneportal for alle SMVer, der ikke kan udstede erhvervsobligationer, men det kræver en likviditet, som ikke vil være til stede i starten på platformen. Den samlede lånevolumen til SMVer er på cirka 400 mia. i Danmark, så perspektiverne er store.

Vigtigste konkurrenceparametre

Udlånsplatformen konkurrerer med bankerne om kunder, der ikke efterspørger rådgivning og er interesserede i erhvervslån på mellem DKK 50.000-2.000.000.

På udlånssiden er den vigtigste konkurrenceparameter udlånsrenten. P2P-udlånsplatforme kan slå bankerne i kraft af deres lavere kapacitetsomkostninger, mindre variable omkostninger samt mere fokuserede forretningsmodel, der ikke inkluderer rådgivning, investeringsaktiviteter og værdipapirhandel.

På investorsiden konkurrerer Lendino med alternative investeringsmuligheder såsom obligationer og indlånskonti med binding. Erfaringer fra England viser, at låneporteføljerne på de fire største P2P-sider har givet 5-7% i effektivt afkast⁴. Risikoprofilen for investering i P2P-lån er svær at konstruere ud fra historiske data, da data er sparsomme, men kvalitativt kan investeringen sammenlignes med erhvervsobligationer, da der er tale om lån udstedt af virksomheder, der ikke er omfattet af indskydergarantien - blot med den forskel at erhvervsobligationer typisk udstedes af

² Estimat er baseret på tal fra FundingCricle.com, Zopa.com, Ratesetter.com og Thincats.com per 4.4.2013.

³ Det samlede udlån til erhverv i denne kategori beløber sig til 40 mia. og inkluderer kassekreditter, men ikke realkreditlån. Kilde: Nationalbanken.

⁴ Effektivt afkast er lig renter fratrukket omkostninger forbundet med misligholdelse af lånebetingelser

store virksomheder med sikkerhed i deres aktiver, mens P2P-lån normalt optages af SMVer med sikkerhed i personlig kaution eller aktiver. Et effektivt afkast på 5-7% er konkurrencedygtigt med erhvervsobligationer, især i krisetider, hvor mange lån misligholdes.

Ny regulerings indflydelse på markedet

Der er stor sandsynlighed for, at der på sigt vil komme ny regulering for P2P-låneindsutrien som konsekvens af at markedet vokser. Selvom der er usikkerhed forbundet med at forudsige, hvordan ny lovgivning vil påvirke området, viser eksempler fra de lande, der ligger nærmest det danske marked, f.eks. Tyskland og England, at vilkårene vil blive forbedret. Den nye regulering er lavet for at tilgodese online låneplatforme og er et middel til at øge kapitaladgangen for SMVer. Samtidig har reguleringen bidraget positivt ved at give låneplatformene en mere etableret status.

3. Industri og konkurrence

Konkurrence

Der findes en række meget succesfulde låneplatforme i udlandet, herunder Storbritannien og USA, men der findes ingen P2P-låneplatforme med virksomheder som låntagere i Danmark. At optage lån gennem Lendinos låneplatform minder om finansiering ved udstedelse af erhvervsobligationer, men kun få danske SMVer har denne mulighed. Derfor udgør banker, der udlåner til mindre SMVer, den primære konkurrence på det danske marked.

Den mest etablerede P2P-platform i Storbritannien hedder FundingCircle og har udstedt lån for over 1,5 mia. FundingCircle oplever eksponentiel vækst, og fremskrevet vil deres udlån forøges med over 100% i 2013. Billedet er det samme i USA.

Overordnet vil Lendino have en enestående markedsposition, da både låntagere og investorer opnår fordele som kunder hos Lendino.

4. Team og organisation

Ledelse

Lendinos ledelse består af Andreas Christensen og Asger Trier Bing. De mødte hinanden i 2009, mens de begge var studerende ved London School of Economics. Senere har de samarbejdet indenfor global økonomi og har bl.a. vundet Udenrigsministeriets prisopgave-konkurrence i 2010 om Finanskrisen for forskere under 30 år. Esben sluttede sig til Lendinos team i maj.

- Asger Trier Bing, CEO (cand.polit - Københavns Universitet) har tidligere arbejdet med offentlig finansiering og banker i Økonomi-og Erhvervsministeriet. Han har været ansat som business advisor i farma-industrien og har arbejdet med globale makrostrategier som finansiel analytiker i en fund of hedge funds. De seneste år har han drevet sin egen virksomhed, hvor han sammen med en tidligere partner fra Goldman Sachs har arbejdet med business-intelligence og mikrofinans. Asger har ansvaret for administration, strategi og salg.
- Andreas Christensen, CFO (cand.merc.mat - Copenhagen Business School) har arbejdet for IBM, hvor hans primære opgaver lå inden for økonomistyring og offshoring. Andreas stoppede i maj hos NNIT, hvor han som controller sikrede en stabil drift af et af verdens mest anerkendte IT-systemer til farma-industrien, for at levere en fuldtidsindsats hos Lendino. På sit studium har Andreas arbejdet indgående med statistik og kreditvurdering. Andreas har ansvaret for kreditvurdering og regulering.
- Esben Bistrup Halvorsen, CTO (ph.d.mat og cand.scient.dat - Københavns Universitet). Esben er med en ph.d. i matematik og en kandidatgrad i datalogi det perfekte match til resten af founder-teamet. Esben har 6 års erfaring fra IT-branchen, hvor han har hjulpet førende fin-tech virksomheder med udvikling af asset management software og beregninger af Solvency II. Esben har tidligere være involveret i flere start-ups, der kombinerer matematik og IT-udvikling. Esben har ansvaret for al IT-udvikling og IT-infrastruktur.

Bestyrelsen

- Jérôme Baltzersen (cand.scient - Københavns Universitet) er en top performer, der virkelig forstår at omdanne hardcore analyser til kommercielle resultater. Han har tidligere været ansat som management konsulent hos Bain & Company, hvor han primært løste opgaver inden for strategi og private equity. I dag er Jérôme ansat som Business Advisor ved TIA Technology, hvor hans opgaver omfatter salg og strategi.
- Steffen Righolt Thilsted (cand.merc – Copenhagen Business School) er indbegrebet af en serieiværksætter og har flere succeshistorier bag sig end der er plads til her. Han er bl.a. en af grundlæggerne af IconFinder. Steffens force er at få udviklingen af større IT-start-ups op at flyve. Det gør han gennem et stærkt globalt netværk og en førsteklasses forståelse for markedsføringsstrategi og konceptudvikling.

- Henrik Lieberoth (cand.polit - Københavns Universitet) er ansat hos Danica Pension, hvor han arbejder med risikovurdering, prisfastsættelse og forhandling af vilkår til de største kunder. Han har tidligere haft lederstillinger inden for de førende danske designhuse og har stor erfaring med strategisk salg og med at skabe forretningsmæssige relationer.

Strategiske partnere

- Der er indgået en samarbejdsaftale mellem Lendino og Experian, hvor Experian leverer kreditvurderinger og data til Lendino. Experians kreditvurderinger og datamoduler bliver fuldt integreret i Lendinos platform.
- Extenso laver gratis inkasso på den betingelse, at de får gebyrerne i forbindelse med indkrævning af misligholdte lån. Lendino har indgået en aftale med Extenso om, at de tager sig af alle inkassosager indberettet af Lendinos investorer.

Nedenstående diagram giver et overblik over, hvor Lendinos partnere indgår i processen.

Opgavefordeling					
	IT platform	Kreditvurderings- model	Kontrakter/ Betingelser	Marketing	Drift
Lendino	X	X	X	X	X
Experian		X	X		X
Advokat			X	X	
Inkasso			X		X

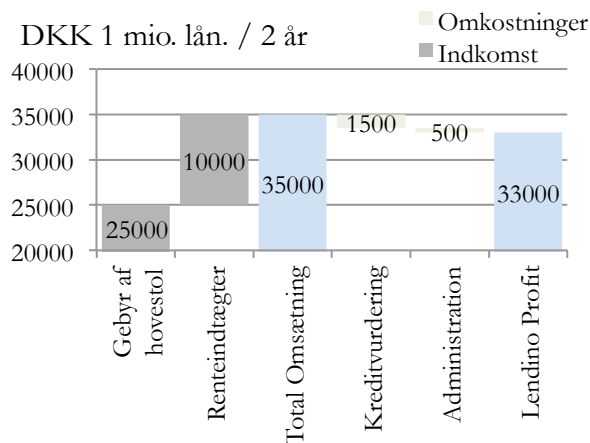
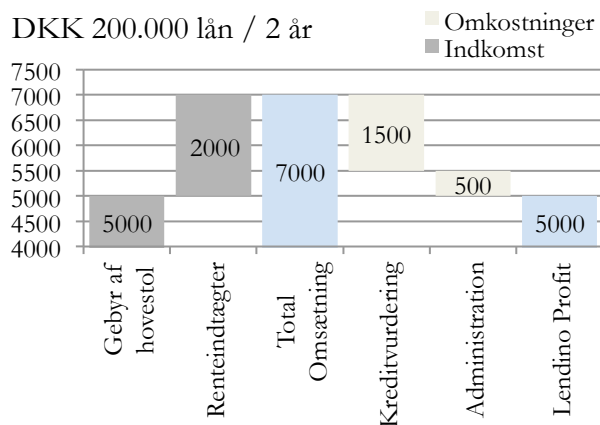
5. Forretningsmodel

Lendinos to primære indtægtskilder er gebyrer i forbindelse med låneudstedelsen og løbende renteindtægter.

Indtægterne er positivt korrelerede med størrelsen på lånene, mens omkostningerne er næsten uafhængige af størrelsen. Dertil kommer en del faste omkostninger, hvorfor det er vigtigt at skalere Lendinos samlede udlån op til en størrelse, hvor de faste omkostninger er marginale for det enkelte lån.

Værdikæde

Følgende to figurer illustrerer Lendinos betalingsstrømme for to lån på henholdsvis DKK 200.000 og 1 mio. Begge lån har en løbetid på 2 år. (Bemærk, at y-akserne starter ved hhv. 4000 og 20.000).



For et lån på DKK 200.000 forventer Lendino en indtjening på DKK 5.000

For et lån på DKK 1 mio forventer Lendino en indtjening på DKK 33.000

Tallene inkluderer udelukkende de variable omkostninger, der er direkte forbundet med lånet. Lendinos profit skal derfor fratrækkes udgifter til udviklingen af platformen, afskrivninger på lån, personaleudgifter m.v.

Budget

Lendinos drifts- og likviditetsbudget er vedlagt som bilag. Det viser blandt andet, at Lendino er i break-even primo 2016, altså inden for de første 2 år.

Finansiering

Lendinos samlede opstartsomkostninger er på omkring DKK 280.000, da dette beløb vil sikre Lendino likviditet til primo Q1 2015 jf. drifts- og likviditetsbudgettet. De lave start-omkostning skyldes, at Lendino har en udvikler med på holdet og har mulighed for at lave en stor del af det juridiske forarbejde selv.

Lendino vurderer, at der er brug for en investering på DKK 2.5 mio. for at realisere en øget markedsføringsindsats, håndtering af et stigende antal kunder og ekspansion til udlandet.

Risikoanalyse

P2P-lån er et relativt nyt område og markedet er inde i en markant vækst, hvilket betyder, at der er mange nye typer risici at tage stilling til. Den følgende tabel forklarer, hvordan Lendino vil afbøde relevante risici.

Risiko	Sandsynlighed	Trussel	Forklaring og afbødning
Udenlandske spillere vil åbne i Danmark	Mellem	Stor	Adgangsbarriere i form af viden om regulering og et tilstrækkeligt netværk til at etablere sig i Danmark har sammen med det faktum at de fleste P2P-platforme først er gået i break-even indenfor de sidste 1-2 år, afholdt udenlandske selskaber fra gå ind i det danske marked.
Bankerne går ind i P2P-branchen	Mellem	Mellem	Der er risiko for at bankerne vil gå ind, men da banker generelt er meget risikoaverse, er den ikke så stor. Lendino har en fordel ved at kunne holde omkostningerne meget lave og præsentere sig som et alternativ til bankerne, der lider under et dårligt renommé.
Nye spillere	Mellem	Mellem	Fraværet af P2P-platforme i Danmark hænger sammen med - ind til for nylig - manglende eksempler på profitable P2P-platforme i andre lande, samt udfordringerne forbundet med at starte en P2P-platform op.
Mangel på investorer	Lav	Mellem	Der er risiko for, at der ikke er nok tillid til at folk vil låne ud online. Folk er utilfredse med bankernes gebyrer og lave indlånsrenter, og samtidig viser erfaringer fra udlandet at investorerne er villige til at investere på P2P-låneplatforme.
Misligholdelse af lånebetingelser	Lav	Stor	Det er en reel risiko, at kreditvurderingsmodellen ikke er præcis nok eller at der kommer en negativ udvikling i markedet, hvilket kan resultere i flere misligholdelser af lånebetingelser end forventet. Lendino tilstræber derfor at være konservativ i kreditvurderingen.
Dårlig presse	Lav	Lille	Da Lendino netop er et modstykke til bankerne, bør ”dårlig presse” af finanssektoren generelt styrke Lendinos rolle som alternativ. Lendino er mere udsat over for kritik af P2P platforme, der ikke leverer, hvad de lover. Lendino vil i sin markedsføring slå på at være et nyt tiltag, som ikke kan sammenlignes med eksempelvis SMS- og kviklån.
Politiske- / regulatoriske ændringer	Stor	Lille	Der er en stor sandsynlighed for reguleringstiltag på området, men på baggrund af erfaringer fra udlandet bør det kun kunne komme Lendino til gavn.

6. Implementeringsplan og markedsføringsstrategi

1. I februar 2013 etableredes Lendino som selskab.
2. I juni 2013 vandt Lendino i Venture Cup kategorien ”People and society”.
3. Lendinos advokat kontor forventer at have Finanstilsynets tilsagn om, at det juridiske setup følger *Lov om finansiel virksomhed* pr. 1. oktober 2013.
4. En funktionsdygtig alpha-version af låneplatformen er færdig 1. oktober 2013.
5. Lendino har gennem presseindslag, på bl.a. DR, modtaget en del henvendelser. De bliver brugt til at opbygge et relevant kundekartotek for både investorer og låntagere.
6. Lendino blev optaget i Next Step Challenge programmet i efteråret 2013 under Accelerace. Det er Danmarks førende accelerator program med en præmiesum på DKK 2 mio.
7. En færdigudviklet version af platformen blev lanceret i december 2013.
8. Lendino planlægger at rejse venturekapital i første halvdel af 2014.
9. På baggrund af erfaringer fra udvikling, lancering, marketing, jura og drift i det danske marked tages der stilling til, hvorledes Lendino vil gribe ekspansion til nabolande an i løbet af 2014.

Markedsføringskanaler og salg

Følgende afsnit giver en kort introduktion til væsentlige områder af Lendinos markedsføringsstrategi målrettet investorer og låntagere.

Investorer

Grundlæggende er det vigtigt, at Lendino fremstår som en troværdig finansiel formidler. Denne opgave løser Lendino ved (1) at tilsikre det bedst mulige informationsgrundlag om låntagervirksomhederne, (2) at demonstrere at andre investorer også har investeret, (3) at have en udførlig beskrivelse af forretningsgange og pengestrømme. Marketingstrategien over for investorer bygger derfor på at skabe det bedst mulige informationsgrundlag og tiltrække kritisk masse.

Låntagere

Lendino vil udbyde lån til erhverv med lavere renter end bankerne, så det vurderes, at interessen for at låne gennem Lendinos låneplatform vil være høj. Markedsføringsindsatsen overfor virksomheder handler i højere grad om at nå kreditværdige virksomheder med et lånebehov end om at tiltrække en række tilfældige virksomheder - kvalitet fremfor kvantitet.

Lendino vil bruge historien bag de først udvalgte virksomheder og bevæggrunden for at de ønsker at optage et lån, vil blive beskrevet i detaljer på Lendinos hjemmeside. Det vil sætte ”ansigt” på en investering i et ellers ansigtsløst P2P-låneunivers, hvilket har til hensigt at afmystificere en investering i et lån på Lendinos låneplatform.

Case-virksomhederne laver alle noget, investorerne kan relatere til, fx håndværksarbejde eller tandlægearbejde. Der vil også blive produceret en kort video, hvor hele processen fra låneudstedelse til investering forklares på en letforståelig og tillidsvækkende måde.

Lendino fokuserer på fra starten at få låntagere fra en række specifikke brancher, hvor kreditværdigheden er høj, f.eks. speciallæger og tandlæger. For at etablere kontakt til disse virksomheder tages der kontakt til relevante brancheforeninger. Brancheforeningerne vil have en interesse i at promovere Lendino over for deres medlemsvirksomheder, da billigere finansiering er noget, der kommer deres medlemmer til gode.

På længere sigt er målet at have låntagere fra så forskellige brancher som muligt. Lendino vil bruge Væksthusene til at nå en bredere kreds af låntager. Væksthuse hjælper nystartede virksomheder og vækstvirksomheder. Væksthuse har ligesom brancheforeninger en interesse i, at deres brugere har adgang til billig finansiering.