

Formålet med Fair-laan er at sammenligne og matche bankers låneudbud med forbrugers individuelle behov og finansielle forhold.

Oct 15, 2019 07:53 UTC

Aarhusianske iværksættere lancerede online sammenligningstjeneste i 2014: eksisterer nu på 13 markeder

I 2014 lancerede de dengang 22-årige iværksættere, Andreas Linde og Stefan Vinding fra Aarhus, en dansk onlinetjeneste, Fair-laan, der sammenligner og matcher lån til forbrugere i Danmark. 5 år senere er Fair-laan blevet videreudviklet til Matchbanker, som i dag eksisterer på 13 nationale markeder.

Erfaringer fra det danske marked

Med et finansielt marked, der konstant er i forandring, er det lykkedes Andreas Linde og Stefan Vinding at vende dette til deres fordel.

»Vi kunne se, at der var et stigende antal af digitale lån på markedet, men ingen nem måde at sammenligne dem på. Derfor ville vi gøre det samme som Momondo – bare på lånemarkedet. Vi kreditvurderer kunderne og sender dem videre til det bedst passende lån ved den rette udbyder« siger Andreas Linde, adm. direktør i og medejer af Lead Supply A/S.

De to unge stiftere af Lead Supply lancerede i 2014 det digitale koncept Fairlån på det danske marked. Formålet med Fair-laan er at sammenligne og matche bankers låneudbud med forbrugers individuelle behov og finansielle forhold. Fra denne første produktlancering på det danske marked indsamlede Lead Supply nok erfaring til at bane vejen for deres globale version af Fair-laan, kaldet Matchbanker.

Vækst: 13 nationale markeder på 2 år

Efter den imponerende succes på det danske marked blev 50% af Lead Supplys aktier opkøbt af North Media. Således var det muligt at lancere Matchbanker til fire andre europæiske lande i 2017; Sverige, Norge, Spanien og Polen. Herefter gik det stærkt for de to unge og ambitiøse iværksættere, der har åbnet Matchbanker i henholdsvis fem og tre nye lande i 2018 og 2019; Finland, Mexico, Kroatien, Tjekkiet og Rumænien samt Tyskland, Frankrig og Portugal.

Vækst i tal

- Lead Supply har fokus på at skabe langvarige partnerskaber med banker i hele Europa
- På nuværende tidspunkt indgår der 120 banker i netværket
- I 2017 havde startup'en Lead Supply et overskud på 2.046.000 kr.
- I 2018 blev der optaget 50.000 lån igennem Lead Supplys sammenligningsportaler
- I 2018 generede bankerne lån for +2.000.000.000 kr. med hjælp fra Lead Supply
- I 2018 blev Lead Supply og Matchbanker nævnt på TV2, Børsen, Finans.dk, Berlingske, Finanswatch med flere
- Med denne udvikling vokser ambitionerne fortsat hos Lead Supply, og målet er at blive markedsledere i Europa inden udgangen af 2020.

Om Lead Supply A/S

Lead Supply A/S er en Fintech startup virksomhed, der med sin simple

online sammenligningstjeneste har til formål at finde det bedste lånematch imellem

bankkunder og banker. Virksomheden er stiftet i 2014 af Andreas Linde og Stefan

Vinding. Siden produktlanceringen i Danmark er Lead Supply vækstet til yderligere 13 nationale markeder.

Teamet, der består af ni passionerede fastansatte indenfor marketing og udvikling, udvides to gange om året med spirende og talentfulde praktikanter fra forskellige lande, som alle bidrager til at innovere og eksekvere på virksomhedens professionelle fundament inden for marketing og data.

50% af virksomheden ejes i dag af North Media, som også står bag onlineportalerne ofir.dk og boligportal.dk og en række lokalaviser.

Lead Supply A/S is a Fintech start-up located in Aarhus, Denmark, founded with the purpose of simplifying online ledning by making the online loan market more transparent for loan takers. In this regard, Lead Supply's portfolio consists of several loan comparison platforms with the main goal of matching financial solutions with customers.