

## KARRIERE

## Drømmer om Europa-de

– Om fem år er vi en dominerende aktør i Europa, og forhåpentligvis godt etablert i Asia, sier Andy Chen i det norske fintechselskapet Weorder.

SILJE SUNDT KVADSHEIM  
silje@kvadsheim.no

I gründerfellesskapet Mesh, som nylig måtte utvide sine lokaler i Oslo, er etasje etter etasje fylt med ivrige gründere med store drømmer. Drømmene impliserer ofte suksess ut over Norges grenser.

Et av de unge, norske selskapene som er på vei til å lykkes ute i verden er Weorder, som bygger mobile bestillingsløsninger til restauranter og kafeer. Ved hjelp av en app fra den aktuelle restauranten kan kunden både bestille og betale for maten sin, før henting på avtalt tidspunkt.

Men det er også mulig å finne frem til aktuelle restauranter i nærheten av telefonens lokasjon, og bestille og betale for mat der, gjennom Vipps. Vipps er da en lisensklent av Weorder.

### 300 kunder

Alex Sushi, Sumo og Pink Fish er bare tre av de over tre hundre restaurantene som har bestilt en slik løsning fra Weorder.

– Vi selger software på lisens, og restaurantene betaler en liten prosentandel av transaksjonene til oss, sier Andy Chen, som er daglig leder i Weorder.

**I fjor ga det selskapet en omsetning på rundt 19 millioner kroner, og et lite overskudd.**

Målet er imidlertid langt større:

– Om fem år er vi en dominerende aktør i Europa, og forhåpentligvis godt etablert i Asia, sier Chen.

### Fintech

Selskapet ble startet av Sven Nico Eppeland og Rasmus Graver i 2011, under navnet Snappit. Andy Chen kom inn som investor i 2016, og overtok som daglig leder i slutten av 2017.

Vekst og suksess er ikke noe nytt for Andy Chen, som opprinnelig er fra California. Han har startet opp og ledet en rekke selskap tidligere, blant annet i London, Stockholm og København.



## Kraftig vekst for restaurantbestillingsapp

**I Norge er han mest kjent for sin rolle i å bygge opp strømnetjenesten Tidal, opprinnelig kjent som Wimp. Denne ble solgt til Jay-Z for 440 millioner i 2015.**

I Norge har han nå gått inn som investor i Weorder, samt i Unacast, som han også er styreleder i. Til tross for at Weorder ikke

har finansielle tjenester som sitt hovedfokus, definerer de seg selv som et finansteknologiselskap.

– For meg er et fintechselskap et selskap som redefinerer hvordan mennesker interagerer med penger, sier Chen.

### Innovasjon

Til tross for at Weorder ikke

lenger kan defineres som et oppstartsselskap, mener Chen at samarbeid og kontakt med andre er aktører er en avgjørende faktor for å nå målet.

**– Spesielt i Norge, som innenfor fintech ligger bak Sverige og Danmark, er samarbeid en vesentlig faktor.**

– Derfor er nettverk som

Nordic Finance Innovation (NFI) veldig viktig for økosystemet i denne bransjen. Bransjen er avhengig av at noen pusher frem innovasjon og koordinerer initiativ, sier han.

Weorder vurderer nå å få inn flere strategiske investorer, i tillegg til dagens aksjonærer som blant annet er gründerne og Chen.

– Hvor stort kan dette bli?

# dominans



**STORE AMBISJONER:** Daglig leder Andy Chen venter videre vekst for Weorder.

FOTO: SILJE SUNDT KVADSHIM

– I de nordiske landene selger restauranter, barer og kafeer mat og drikke for 300 milliarder kroner i året. Vi tror at innen 2021 vil det nordiske markedet være ledende i Europa, med 50 prosent av omsetningen fra mobil. Undersøkelser viser at 77 prosent av restaurantkunder allerede bruker telefonen i

restauranten, sier han.

– Vi tror også tjenesten vår kan skape stor verdi for restaurantene, både fordi de sparer de kostnader på bemanning, men også fordi de dermed får verdifulle data om kundenes ønsker og vaner.

– Så vi tror dette kan bli stort, sier Andy Chen.



**OPPFORDRER TIL SAMARBEID:** Narve Hansen og Iren Tranvåg får norske fintechselskaper til å snakke sammen.  
FOTO: SILJE SUNDT KVADSHIM

## – Et samlet Norden vil stille sterkere

**– De nordiske landene er i en fantastisk posisjon, og vi har et kjempegrunnlag for å gjøre business globalt, sier Narve Hansen i Nordic Finance Innovation.**

– I Norge og Norden har vi hvert veldig gode på å samarbeide innen enkelte bransjer, nå må vi bli best på samarbeid på kryss av bransjer og landegrensene. De nordiske landene er i en fantastisk posisjon, og vi har et kjempegrunnlag for å gjøre business globalt, sier Narve Hansen.

Hansen er innovasjonssjef i BankAxept, og har sammen med Iren Tranvåg vært med på å starte fintechnettverket Nordic Finance Innovation (NFI).

Tranvåg har rollen som daglig leder, og drømmen deres er å få til et innovasjonssamarbeid mellom nordiske og globale selskaper innenfor finans og teknologi, og å få norske fintechselskaper og ideer opp og ut i verden.

### 130 medlemmer

Og for å få til det, mener Tranvåg og Hansen at det er helt nødvendig at selskaper i Norden jobber sammen, både innad i finansbransjen og på tvers av bransjer og landegrensener.

– Et samlet Norden vil stille sterkere på den globale arenaen og bli mer attraktive for interna-

sjonale partnere, sier Tranvåg.

Derfor har de samlet 130 bedriftsmedlemmer i bransjer som bank, finans, forsikring, telekom, handel og media i et nordisk nettverk med globale partnere, som blant andre IBM. Frontfigur og styreleder for nettverket er fintechguru, kommentator og forfatter Chris Skinner.

Kvartalsvise samlinger med foredrag er bare et av tiltakene. Hensikten er å få medlemmene til å snakke sammen. Men det var ikke enkelt i starten.

– Da vi startet med nettverksmøtene, var det ingen som ble igjen og minglet med foredragsholderne, forteller Tranvåg.

Det samme skjedde i andre nordiske land. Etter påvirkning fra NFI blir nå en langt høyere andel igjen, og det gir resultater, mener Tranvåg.

**– Vi ser nå at det er i ferd med å inngås samarbeid som kan bli til noe stort, sier hun.**

– Samarbeid er nøkkelen til suksess. Vi har flere prosjekter innen NFI hvor konkurrenter jobber sammen på tvers av landegrense for å sammen skape en stadig bedre kundeopplevelse.

### Til Asia

Medlemsturer med besøk til aktører i andre land, blant annet i Asia, er et av virkemidlene som bidrar til å styrke det nordiske samarbeidet.

– I Norge er det en kultur på å

samarbeide i bransjen, og vi ser at bransjen er villig til å ta steget sammen på utvalgte områder, sier Hansen.

– Flere av medlemmene i NFI har i tillegg gått sammen om å bygge globale relasjoner, og Norden er i ferd med å bli en interessant testlab i global sammenheng, sier Iren Tranvåg.

Hun forteller at NFI vil lansere flere spennende internasjonale samarbeidsprosjekter i løpet av kort tid.

### Talentkonkurranse

En annen av ambisjonene til NFI er å hjelpe nordiske oppstartsselskaper opp, frem og ut i verden. Samarbeidet med den spanske banken BBVA er et eksempel på det. BBVA satser svært mye på innovasjon, oppstartsselskaper og samarbeid, og arrangerer årlig verdens største fintechkonkurranse, BBVA Open Talent.

**– Nå er vi i gang med å invitere norske og nordiske fintechselskaper til dette, og gløder oss til å se flere vinnere i finalen, sier Hansen.**

Nylig havnet både Narve Hansen og Iren Tranvåg på listen over de 200 mest innflytelsesrike fintechlederne i Europa, kåret av verdens største fintechnettverk Lattice80. Tranvåg står også på listen over de 100 mest innflytelsesrike kvinnene i verden innenfor fintechindustrien.