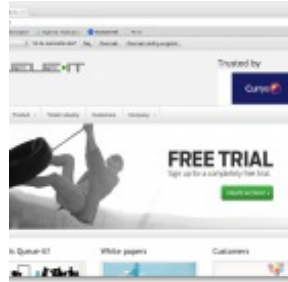


# Online trends | Interview med Queue-IT – Camilla Ley Valentin | Trendsonline.dk

http://www.trendsonline.dk/2012/02/06/interview-med-queue-it-camilla-ley-valentin/

Februar 14, 2012



Feb 6, 2012

Hvis man besøger en butik og kasseapparatet er gået i stykker, køen vokser sig større og større, så skal man igennem en del overvejelser, inden man går ind i butikken ved siden af – man kan ikke vide sig sikker på, om de har varen man er på udkig efter, og så skal man også ud i kulden igen.

På nettet er det noget helt helt andet, her er der ikke langt fra en webshop til en anden. Hvis man oplever nedbrud på en webside, så er man hurtigt videre til en konkurrent. Dette var grundelementerne, der fødte ideen til [Queue-IT](#)

Selv om du forlader denne side, mister du IKKE din plads i køen!



## Køb iPhone 4S nu

Du står nu i kø til at købe iPhone 4S, og du vil blive sendt videre til shoppen, når det bliver din tur. Du behøver ikke gøre mere – du skal blot holde denne side åben, så sendes du automatisk videre.

Tidsangivelsen for, hvornår du kan forvente at blive sendt til shoppen kan ændre sig afhængigt af belastningen på vores system. Hold derfor løbende øje med din plads i køen.

[Hvad er dette?](#)

Antal brugere i kø foran dig: 263  
Forventet adgang kl.: 01:11  
Hvilket er om: 21 minutter

Opdateret: 00:49:20

[Forlad køen](#) (Du mister din plads)

Handel på [www.telenor.dk](#) kræver at både cookies og Java Script er aktiveret i din browser.  
Kø ID: 60806c3d-7f40-4418-a700-5c46629180c2



## iPhone 4S

Dual-core A5 chip. Helt nyt 8MP kamera og optik. iOS 5 og iCloud. Den hidtil mest fantastiske iPhone.



100 kr. i Onlinerabat  
Køb online og få oprettelsen til 0 kr.

0 kr. i fragt  
Køb online og vi sender din nye mobil fragtfrit

0 kr. i renter  
Betal din mobil over 6, 12 eller 24 mdr. – uden renter!

SPAR 100,-

0,- I FRAGT

0,- I RENTER

Det hele startede i en kælder i Hørsholm, hvor Queue-IT stifterne mødtes flere aftener og brainstormede, SAAS og Cloud var fællesnævnerne for alle møderne og en række ideer endte ud med Queue-IT. Til at starte med var teamet større, og der var personer indeover, der er flere årsager faldte fra igen. De tre stiftere arbejdede hårdt flere aftener og weekender, og efterhånden bandt de hinanden mere og mere til projektet, først med en NDA (Non Disclosure Agreement) og senere med en hensigterklæring til at starte virksomhed.

### **Stort potentiale i bruger-peaks**

[Queue-IT](#) er et virtuelt køsystem, der leveres som SAAS, baseret på cloud computing. Som kunde hos Queue-IT benytter man det til at sikre sig mod nedbrud ved transaktionspeaks, hvor rigtig mange brugere prøver at tilgå et website på samme tidspunkt. Man kender det, man har fundet en koncert eller event man gerne vil til. Salget starter på et bestemt tidspunkt og 15 min. før går man ind på hjemmesiden. Denne er allerede utilgængelig pga. et brugerpeak – det er her Queue-IT sætter ind og hjælper, webshopejere, billetssælgere, kommuner og meget mere.

Når man vælger at starte virksomhed, er det fundamentale næsten altid ideen, men i Queue-IT tilfælde var fokus et andet sted.

“Vi startede omvendt, hvor man normalvis finder på ideen og herefter finder teamet, så var vi række personer, der vidste at vi ville lave noget sammen. Det skulle være et SAAS produkt og benytte cloud, det var kravet. Vi havde en række ideer og valgte Queue-IT, som den vi troede mest på, og den der havde det største markedspotentiale.”

“Det er gået stærkt siden vi stiftede virksomheden ca. 1,5 år tilbage og foruden Niels Henrik Sodemann, Martin Pronk og mig (red. Camilla Ley Valentin), så er vi i dag fem ansatte og benytter derudover konsulenter med spidskompetencer, der hjælper med design- og udviklingsopgaver.”, siger Camilla der bl.a. sidder med ansvar for kommunikation i [Queue-IT](#).

### **Hurtig investering sikrede fundamentet**

Queue-IT fik hurtigt solgt konceptet og ideen ind til CAT-Science, der er et af de innovationsmiljøer i Danmark, der hjælper danske startups med at give dem det rette fundament. I forbindelse med investeringen blev Queue-IT etableret, men den havde dog et liv før investeringen, hvor det var en del af en konsulentvirksomhed som stifterne havde. Men da de fik kapital fra CAT Science, blev det et selvstændigt selskab, og de er nu i gang med at lede efter yderligere kapital. De vil gerne accelerere væksten, selv om de næsten er selvfinansieringen i forhold til den omsætning, der er i Queue-IT nu.

“Hvis vi vil vækste i forhold til det tempo, som vi ser som optimalt, så er vi nødt til at få tilført yderligere kapital. Vi er allerede gået i dialog med nogle større investorer i New York og London”, siger Camilla og fortsætter:

“Vores omsætning er sket gennem kunder på tre kontinenter, og desuden har vi lige etableret et samarbejde med en ny salgspartner. I de andre lande bliver kunderne håndteret fra Danmark, men det er ikke et holdbart koncept – det kræver en vis nærhed overfor større kunder, og her giver kapitaludvidelsen mulighed for at give denne nærhed.”

Queue-IT er en cloudbaseret webservice og her bruges Amazon Cloud, da de gik i gang med udviklingen, var Microsofts Cloud service i beta, og derfor faldte valget på Amazon. Det hele er udviklet i .NET og det som Queue-IT udnytter clouden til, er at få skalérbarhed i den nødvendige hastighed.

“Den måde det fungerer på, er at kunden bare ændrer et link, så når man trykker køb, så kommer man over på vores side og herefter sender vi brugerne tilbage i den rigtige rækkefølge og i forhold til det antal de kan håndtere på deres server. Den almindelige bruger opdager ikke, at vi er installeret, for det er kun under peaks, at man bliver ledt over i vores køsystem, men ellers er vi et usynligt lag, som brugeren ikke opdager”.

“Vi har flere hovedsegmenter; det ene er billetsystemer, ala Billetlugen, Computicket osv. det andet er webshops hvor vi fik en del nye kunder under julehandlen og hvor vi hjalp med at beskytte deres omsætning. De peak handelsperioder i julen, Valentines day, torsdag, hvor der er rigtig

meget pres på, er yderst vigtigt. Især i USA der kører de meget kampagne orienteret, her er der et kæmpe potentiale for virksomheder der kansikre, at webshoppen kan holde til disse peaks. Man køber en Valentines buket eller blomst i februar og hvis det ikke virker hos den ene webshop, så går man bare over til den næste og køber samme vare”, udtaler Camilla Ley Valentin

### **Microsoft Bizspark har betydet alt**

Bizspark er et kendt program blandt startups og for [Queue-IT](#) var dette ikke anderledes, det lå i kortene, at deres startup skulle bygges rundt om .NET og de andre Microsoft produkter og derfor var Bizspark helt oplagt. For Queue-IT har det betydet rigtig meget og været det rigtige fundament for hvor de er i dag.

“Bizspark har betydet alt for os, og for at vi kunne komme i gang. Hvis vi skulle have købt alle de licenser, så ville det have været en gigantisk investering. Vores teknologibaggrund er Microsoft og vi kunne reelt ikke have valgt en anden teknologi. Processen var blevet forsinket, eller vi skulle have lånt en masse penge og det havde besværliggjort det væsentligt”.

Der findes utallige mange råd til hvad man skal gøre som startup, hvis man vil i gang med et projekt. De bedste råd finder man altid hos dem der har prøvet det selv.

“Hvis man kan, så skal man så tidligt som muligt, prøve at få fat i den helt rigtige angel eller person, der har rejst kapital før. Et kendt eksempel på denne taktik er Tradeshift, der fik Morten Lund ind i selskabet helt tidligt. Det ser jeg som en potentiel stor fordel. Denne angel kan hjælpe med mange ting, bl.a. om man skal vælge den ene eller anden Incubator og sørge for de helt rigtige kontakter til andre investorer. Desuden skal man huske, når man finder det rigtige team, at finde nogle komplementære kræfter at arbejde sammen med. Det handler om at få en kombination, af nogle der kan noget forretning og nogle der kan noget teknisk, hvis ikke i teamet, så i bestyrelsen eller som advisors”, slutter Camilla Ley Valentin.

Trendsonline.dk takker for snakken med endnu en spændende startup og glæder os til at følge dem de næste par år og se om de får knækket koden til det store udland og får fat i det store potentielle marked der ligger og venter.

Denne artikel er en del af vores content-partner program og er bragt til verden i samarbejde med Microsoft Bizspark. Programmet der kan hjælpe din startup og er et tre årigt forløb, der giver adgang til Microsoft produkter, netværk og meget mere, se mere på [Bizspark](#) hjemmesiden

- -
- -
- -
- -
- -
- -