

# Casper har opfundet et særligt video-koncept: Nu strømmer kunderne til

*Casper Holmenlund Christensen stiftede sin virksomhed for få måneder siden. Ambitionen er, at der allerede i år skal ansættes op mod fem medarbejdere*



TEKST: SIMON KJÆR JENSEN  
skj@midtjyllandsavis.dk

FOTO: JAKOB STIGSEN ANDERSEN  
stigsen@midtjyllandsavis.dk

**SILKEBORG** Det er meget klassisk iværksætter-agtigt. Sådan lidt råt. Uforfintet. Ungt.

I hjørnet står et lille køleskab med diverse læskedrikke. Ovenover er der en rå spånplade med virksomhedens navn bøjet i neon. Vedio.

Stedet er en form for lejlighed over en af byens bilforhandlere. Det er billigt, men der er plads til ambitioner. Og i opstarten af en ny virksomhed er der mere fornuftige ting at bruge penge på end husleje.

Casper Holmenlund Christensen er tidligere journalist, reklamefotograf og nu fuldtids iværksætter med konceptet Vedio.

Et koncept, der har den mission, at skabe muligheden for, at selv firmaer med små markedsføringsbudgetter kan komme i nærheden af reklamevideoer til en overkommelig pris.

Han har været i gang i nogle måneder, og i dag er der omkring 30 faste kunder. Ambitioner er dog større.

Meget større.

- Vi vil have det danske marked og i hvert fald mellem 500 og 1000 kunder herhjemme. Og så vil vi på et tidspunkt gerne til udlandet, siger Casper Holmenlund Christensen.

Det lyder måske meget »stram, blå skjorte og Jesper Buch-plakater på væggene«-agtigt, når han siger sådan.

Men der læser man ham forkert. Casper Holmenlund Christensen er 34 år og far til Agnes og Vilhelm. Han er en familiemand. Og faktisk er netop dette en af årsagerne til, at han nu springer ud i iværksættereventyret.

## Tre fyringsrunder

For at forklare sammenhængen, må vi hellere starte med at dykke ned i, hvad Casper Holmenlund Christensen kommer af. Den jyske muld er det lange svar. Ikast er det korte.

Her fik han i de sene teenageår en interesse for fotografi. Og journalistisk. Med friskt gå-på-mod fik han derfor muligheden for at lave egne produktioner for den hedengangne Ikast Avis.

Senere kom han efter et par forsøg ind på den internationalt anerkendte fotojournalistuddannelse i Aarhus.

Han endte i praktik på Jyllands-Posten, hvor han lavede videoer, der typisk portrætterede kendte mennesker.

Den dengang unge knøs befandt sig godt i den journalistiske verden. Han kunne lide kameraet, men måske særligt historiefortællingerne.

- Når man starter på Journalisthøjskolen, tror man jo, man skal ud og redde verden, siger Casper Holmenlund Christensen.

- Men man bliver klogere, fortsætter han.

Alene i det 1,5 år, han var på Jyllands-Posten, ramte tre fyringsrunder.

- Jeg tænkte: »Hold da op ... står det så skidt til?« Det gik lige pludselig op for mig, hvilken virkelighed det var, man kom ud til, siger Casper Holmenlund Christensen, som blev tvunget til at tænke i, hvordan han kunne skabe sin egen arbejdsplads.

Da skolen var overstået, brugte han derfor de penge, han havde tjent under studiet, på at købe alt det udstyr, han skulle bruge for at skabe sin egen, selvstændige virksomhed.

## »En kæmpe gave«

Kampen om de journalistiske opgaver var hård, erfarede han dog. Og da han fik et par opgaver fra virksomheder, som skulle bruge små reklamefilm, fik han en åbenbaring.

- Det, de gav, var jo tre, fem eller ti gange højere end det, jeg kunne få for en dag ved en avis. Jeg kunne godt se, det var den vej, jeg skulle gå, husker han.

I 2018 var han endnu ikke helt

etableret, før han blev far for første gang. Lille Agnes kom til verden i en periode, hvor der nærmest ingen indkomst var.

Han måtte tage valget om, hvorvidt han skulle fortsætte det usikre, selvstændige liv, hvor der godt kunne være måneder uden indkomst, eller om han skulle forsøge at få et fast lønmodtagerjob.

Han valgte førstnævnte.

Der var ikke råd til at gå ud og leje lokaler, så »kontoret« blev et hjørne i et soveværelse i deres 50 kvadratmeter lejlighed, og lageret blev et kælderrum.

- For nogen ville det nok være den direkte vej til skilsmisse, erkender Casper Holmenlund Christensen, som dog så noget anderledes på det.

- Jeg vidste jo godt, det måske ikke var optimalt at sidde derhjemme, men lige der gav det bare mening. Det var en kæmpe gave at kunne gå op og ned af sit barn i den første tid.

I 2019 flyttede familien til en villa i Silkeborg, hvor lillebror kom til. Vilhelm, hedder han.

Her startede Casper Holmenlund Christensen i kælderen, men rykkede efter noget tid til Silkeborg Business' iværksættertilbud G-Kraft, hvor han fik etableret en sund forretning med faste kunder og opgaver.

## Et særligt koncept

En typisk opgave for ham ville på daværende tidspunkt ende med, at han sendte en faktura på 25.000-30.000 kroner til virksomheden, som havde hyret ham. Det højeste, han har faktureret, er 120.000 kroner for en video på et par minutter.

- Det er mange penge for en virksomhed at skulle betale for en video på et eller to minutter, som man reelt ikke ved, hvordan bliver taget imod i den anden ende, siger han.

Ansporet af iværksætterråden på G-Kraft begyndte han derfor at tænke over, hvordan man måske kunne gøre det anderledes. Hvordan han kunne gøre det muligt for flere virksomheder at få muligheden for at bruge video i markedsføringen.

- Og så slog det mig, at alle jo render rundt med mobiltelefoner, som bliver bedre og bedre til at lave video, siger han.

Stille og roligt formede det koncept sig, Vedio er i dag. En abonnementsforretning, hvor virksomheder, der har brug for video i markedsføringen, kan købe sig til sparring om og redigering af videoer, de selv optager med deres mobiltelefon.

Når virksomheden tegner sig op, får de tilsendt en lille pakke med eksempelvis mikrofon, stativ og lys til mobilen. Og så oplæres de en smule i, hvordan de skal lave optagelser.



Optagelserne sender de så til Vedio, hvor de indenfor 24 timer bliver redigeret og gjort klar til at blive delt på eksempelvis Facebook eller virksomhedernes egne hjemmesider.

Særlige målgrupper kan være bilforhandlere, ejendomsmæglere, webshops og så videre.

Og interessen er stor, fortæller iværksætteren. I løbet af få måneder har han fået 30 virksomheder til at tegne abonnement. Heraf over halvdelen lokale fra Silkeborg.

- Det har været mega overvældende. Vi holder typisk demo-møder online, hvor vi gennemgår konceptet for kunder, der er interesserede. Og jeg tror, 8 ud af 10 tilmelder sig derefter. Vi rammer ind i et marked, som har været underserviceret i rigtig mange år, fordi alternativet er det dyre setup eller at stå på helt egne ben, hvor det bliver noget skrammel og en dårlig oplevelse, siger han.



Der er ikke meget glamour over kontoret, der er en form for lejlighed over en af byens bilforhandlere. Casper Holmenlund Christensen har end ikke fået sat skilt på døren endnu - fokus er på at finde kunderne og servicere dem.



Casper Holmenlund Christensen er fortsat ene mand i firmaet, og skal der ekspanderes, skal der ansættes. Stillingsopslagene er lige på trapperne.

Ved årets udgang håber han, at der er fem medarbejdere, som kan redigere de råklip, virksomhederne sender ind. Han har regnet ud, at hver medarbejder i gennemsnit kan have omkring 30 kunder.

Det vel at mærke med en arbejdsdag, der hedder 08.00 til 16.00. For sådan er det her. Idéen er ikke, at hverken han eller kommende medarbejdere skal smide sig i soveposen under skrivebordet.

- Vi vil hellere overbemande, end at man hele tiden arbejder bagud. Det er jo lige til at få stress af, siger Casper Holmenlund Christensen.

Efter år i en hård branche, hvor laster er blevet trukket på familien på grund af lange optagedage, der

ofte er blevet til aftener, er Vedio også et forsøg på at skabe en arbejdsplads for familiemanden.

En stabil rytme, han aldrig har kunnet have i et fag, som er mildest talt omskifteligt.

Netop det har været en del af motivationen for at kaste sig ud i Vedio-projektet.

- Det med, at man ikke skal ud i skæve tider, men at der kommer faste rammer, er vigtigt. Når man får børn, er man nødt til at sætte nogle regler. Nogle rammer, siger han.

Konceptet med en abonnementsforretning giver et bedre overblik over, hvad der er at gøre med. Det giver mindre uforudsigelighed.

- Engang kunne jeg godt leve på vand og brød i en periode, hvis det var det. Men nu er der altså nogle andre, jeg skal tage mig af. Nogen, jeg har ansvar for. Det gør jo noget ved en, siger han.

○ Casper Holmenlund Christensen har hele sit arbejdsliv levet af at have et kamera i hånden. Nu lader han kunderne filme, mens han trækker sig tilbage og bruger sine mange års erfaring i video-redigering.



**Rengøring til erhverv og privat**

**READY2CLEAN**

Viborgvej 100 • 8600 Silkeborg • Tlf.: 86 80 00 39 • [www@ready2clean.dk](mailto:www@ready2clean.dk)