

Indledning - Det første møde med politiet

”I må hellere få jeres bukser på” lød det fra tre skikkelser, der stod halvanden meter fra den store dobbeltseng. Jeg prøvede at komme til bevidsthed, men kunne tydeligt mærke alkoholen banke på fuld smadder rundt i kroppen.

”Hvem helvede er I?” fik jeg fremstammet.

Den ene af de tre, tog et skilt frem og bekendtgjorde sin stilling hos Københavns Politi.

Vi lå tre drenge, nylig fyldt 17 år, i en stor suite på Radisson Royal. Udover gulvet lå de tomme flasker fra minibaren, og i baggrunden kørte filmen ’Zohan’, som vi havde præsteret at gå død til efter en våd bytur. Vi forsøgte at samle os om politiets formål med den mærkværdige vækning kl. 03 om natten, men kunne ikke lade være med at lade filmen distrahere os og generelt grine ret åbenlyst af politiet og situationens surrealistiske karakter.

Der var begået tre røverier i nærheden, og da man havde fået en opringning om tre drenge, der ikke alene brugte en helveds masse penge, men også ligefrem stod og kastede ligegyldigt med dem, havde man reageret.

Den akavede afhøring foregik i en seng med en promise på niveau med klokkeslættet forekom uvirkelig. Først skulle vi redegøre for vores færd den foregående timer, hvilket var lettere besværligt grundet den svigtende hukommelse fortrædet af dyr vodka, men det lykkedes os dog at videregive kontaktoplysninger på nogle af dem, vi havde festet med indtil vores bemærkelsesværdige indtjekning på hotellet, hvor vi i følge den ene betjent tilbyder en medarbejder på hotellet 20.000 kroner i drikkepenge.

Jeg fnisede, da betjenten nævnte det. Jeg kunne slet ikke huske, at det skulle være sket, men jeg vidste det var sandt. Jeg kendte mig selv godt nok til at vide, at sådan noget jævnligt skete, når jeg var fuld.

”Hvor kommer alle pengene fra?” spurgte den ene betjent.

Mine to kammerater, Emil og Christian, kiggede over på mig. Vi havde kendt hinanden siden vi var 7 år gamle, og var vel det, man kalder bedste venner, men alligevel var det som om de kiggede spørgende, fordi de i bund og grund heller ikke rigtig forstod det.

”Fra akvariefisk” svarede jeg og knækkede sammen af grin, mens betjentene så mindst lige så forvirrede ud, som før de havde spurgt.
”Jeg har mit eget firma, hvor jeg passer akvariefisk, og det går faktisk rigtig godt” uddybede jeg.
Jeg kunne høre, hvor dumt det lød, men hvad skulle jeg sige? Det var jo nu engang sandheden. Jeg havde tjent mine penge på akvariefisk.

Min første faktura

Min første faktura udskrev jeg som 13-årig. Jeg havde omhyggeligt siddet og lavet min egen skabelon i word med cpr-nummer, adresse, bankoplysninger med videre, og nu udfyldte jeg under rubrikken ’Varebeskrivelse’: *3 timers service á 50 kr.*, og sendte det af sted i en kuvert til kunden.

Det var en fantastisk følelse, da de 150 kroner et par dage efter gik ind på min konto. Det var ikke min første løn, for jeg arbejdede i forvejen i en dyrehandel med speciale i saltvandsakvariefisk, men det her var noget andet. Det var noget, jeg selv havde skabt og som kunne variere i værdi ud fra min egen indsats.

Jeg følte pludselig, at mine mange timer som nørd begyndte at betale sig. Jeg havde været akvarienørd siden jeg var 10 år gammel. Ikke en nørd forstået som ham den ensomme i klassen, som ingen gad at snakke med. Jeg var vellidt blandt både lærere og klassekammerater, jeg klarede mig godt fagligt, og jeg havde det utrolig nemt med pigerne. Men når andre gik til fodbold, så rodede jeg med akvarier, og læste op på de biologiske principper bag.

Jeg begyndte at fange interesse for saltvandsakvarier allerede som 10-årig. Disse farveprangende og interessante fisk, fik mig til at bruge timer på at læse op på emnet, men med et lommepengebudget på 100 kroner om måneden, var det ikke realistisk at komme i nærheden af sådanne akvarier, der hurtigt beløb sig op på 50.000 kroner. Mine forældre vidste hvor brændende jeg ønskede et saltvandsakvarium, og de var villige til at indgå en byttehandel med mig, så de kunne udleve noget, som de ønskede i samme grad. De ville væk fra København og ud på landet at bo. De havde fundet et hus på Møn og viste det for mig flere gange. Jeg var sågar nede og møde den 5. klasse, som jeg skulle begynde i på Stege Skole, såfremt jeg gik med til at flytte. Jeg ville inderligt gerne have det store saltvandsakvarium, som de havde sat

mig i udsigt, hvis vi flyttede, men jeg kunne ikke få mig selv til at sige farvel til København og alle mine gode venner, og jeg opgav således at få mig et saltvandsakvarium indtil videre.

Umiddelbart efter jeg fylder 12, afholder en stor akvarieforretning på Amager åbent hus i forbindelse med deres fødselsdag. Jeg kører derud med en af mine gode klassekammerater for at se på de mange gode tilbud og for ikke mindst at deltage i deres konkurrence. Præmierne var mange, men det eneste, der interesserede mig var hovedpræmien; Et komplet saltvandsakvarium på 480 liter. Konkurrencen bestod af et enkelt spørgeskema, som skulle udfyldes med navn, telefonnummer og e-mailadresse og herefter dumpes ned i en kasse.

Min ven og jeg blev der i alle 7 timer indtil udtrækningen skulle ske. En gang hver halve time, var jeg lige ovre og udfylde 5-6 ekstra besvarelser for at øge mine vinderchancer. Min ven syntes, det var snyd, men jeg insisterede på, at så længe der ikke stod, at man max måtte udfylde én lodseddel, gjorde jeg intet galt.

Efter 4-5 timer kom en medarbejder hen til os, og spurgte om en af os hed Mads. Hun fortalte, at hun jævnligt tømte kassen med lodsedler for at frasortere gentagelser, og nu havde hun fundet 40-50 lodsedler fra en Mads Dinesen, så hun ville blot spare os for at bruge mere tid på det.

Jeg syntes det var en smule pinligt, men mest af alt ærgerligt at mit nummer var opdaget, og jeg nu kun havde samme minimale vinderchance som alle andre. Efter en yderlig times venten, kom jeg på en ny idé, og gik hen til den samme medarbejder og spurgte, om jeg også kunne deltage på vegne af henholdsvis min mor, min far og min storebror. Det kunne hun ikke se noget i vejen for, så som sagt, så gjort.

Da udtrækningen endelig skulle ske, var jeg spændt, som gjaldt det en lottoudtrækning. Selvom jeg havde fire sedler i udtrækningskassen, kunne jeg godt se, at min chance for at vinde hovedpræmien var uendelig lille. Men denne gang var heldet med mig. Ikke alene vandt jeg hovedpræmien, men endda på lodsedlen med mit eget navn på. Jeg blev således saltvandsakvarist og en af de yngste i Danmark på daværende tidspunkt.

Jeg fortsatte med at dygtiggøre mig indenfor faget, og som 13-årig var jeg blevet moderator på Danmarks største internetforum for saltvandsakvarister. Hobbyen var dog dyr, og selvom jeg havde vundet et godt startsæt, havde jeg slet ikke råd til at holde det ved lige. Jeg var nødt til at finde mig et job.

Jeg gik ned på Frederiksberg Allé i en af landets bedste akvarieforretninger og henvendte mig til ejeren med min jobansøgning. Han kendte mig allerede som kunde samt min færd på nettets fora indenfor emnet, og jeg blev ansat med det samme.

Jeg blev først og fremmest ansat til at holde akvarierne rene og sikre en præsentabel butik generelt, men lynhurtigt som mange af kunderne genkendte mig fra nettet, begyndte jeg også at ekspedere og fik en rådgivende rolle i butikken.

Lønnen var ikke noget at råbe hurra for, men i forhold til mine klassekammerater tjente jeg godt. Især når man medtog den fantastiske medarbejderrabat jeg fik. Pengene skulle jo alligevel bruges på mit akvarium.

Vi havde en del velhavende kunder. Det er klart, at det kræver en vis økonomi at bruge flere hundrede tusinde på nogle akvariefisk, og når de havde brugt den slags penge på et akvarium, havde de som regel også et par biler i millionklassen og en bolig i den tocifrede millionklasse, og disse kunder interesserede mig meget.

Det var også her jeg opdagede, at det bestemt ikke var lige meget, hvad man skrev på fakturaerne. Det var trods alt nemmere for kunderne at overbevise deres revisorer om at trække en regning fra, hvor der stod '8 timers konsulentbistand', end hvis der stod '2 Klovnfisk'. Af samme grund fik mine virksomheder efterfølgende altid så brancheneutrale navne som muligt.

Jeg var glad for mit job. Min chef var fantastisk venlig og gav mig en masse frihed under ansvar. Ved siden af lønmodtagerjobbet opbyggede jeg min egen forretning. Jeg fik trykt visitkort og skabt mig et omdømme på nettet. Nogle mente uden tvivl, at jeg var hamrende arrogant, men uanset hvad man mente om mig som person, var der rimelig enighed om, at jeg var en dygtig akvarist, der fik opbygget nogle imponerende akvarier. Min service gik i alt sin enkelthed ud på dels at fungere som problemknuser for akvarister, der havde problemer med deres akvarier, men den primære service var faste pasningsaftaler, hvor virksomheder så vel som private kunne betale 5000 kroner om måneden for pasning pr. akvarium, og så sørgede jeg for at akvariet altid fremstod pænt og rent.

I og med butikken jeg var ansat i, tilbød samme service som jeg selv, var der naturligvis en smule interessekonflikt. Jeg var ganske forsigtig med kun at fakturere de kunder, som jeg selv havde skaffet udenfor butikken, men da det er en snæver branche, kunne det ikke undgå at give nogle moralske udfordringer.

Jeg valgte derfor på et tidspunkt også at fokusere på andre produkter indenfor samme branche. Når man handler med levende koraller, så kræver det en såkaldt cites-tilladelse, som skal indhentes for hver enkelt koral, der importeres. Dette administreres af Skov- og Naturstyrelsen, som i hvert fald dengang både var håbløst bureaukratiske, direkte inkompetente, når det kom til artsspecificering af korallerne og ikke mindst ganske forældede i deres opfattelse af opdræt på koralfarme. For en lang række yderst dekorative og akvarieegnede koraller gjaldt det, at de var ulovlige at importere medmindre de var opdrættet. Problemet var bare, at Skov- og Naturstyrelsen ikke ville godkende nogen af disse koraller som opdrættede, til trods for, at det er ganske tydeligt at se på korallerne hvor vidt de er opdrættede, og til trods for, at jeg kunne sende masser af billeddokumentation fra koralfarmene.

Forbuddet betød, at min chef ikke ville handle med disse koraller, og jeg øjnede derfor en god forretning, som ikke kampulerede med min ansættelse. Korallerne skulle hentes i Coburg, en mindre tysk by cirka 800 kilometer fra København, og jeg havde derfor brug for en samarbejdspartner at hente korallerne sammen med. Jeg havde et kæmpe netværk af andre akvarister, og jeg fandt hurtigt sammen med Thomas, der udover at være akvarienørd også var politimand, hvilket jeg fandt nyttigt, når vi skulle over grænsen med levende koraller i bagagen. Thomas kunne aldersmæssigt nemt have været min far, og stod trods alt også et helt andet sted i livet end jeg, men samtidig var han en drengerøv, der som jeg interesserede sig for akvarier og ikke mindst for penge, så de lange bilture klarede vi med højt humør og 180 på de tyske motorveje i Ford Mondeo.

Turene gav godt. Thomas gjorde det vist primært for at dække sine egne akvarieudgifter ind, men jeg begyndte at se det som behård forretning. Jeg fandt andre leverandører i Sverige og fik forhandlet prisaftaler samt eksklusivret til at vælge først, når korallerne blev fløjet ind fra Indonesien. Ofte fik jeg først

besked 12 timer inden en ny sending, så det krævede at man kunne smide, hvad man havde i hænderne og tage af sted.

Selvom Thomas havde en forstående kone, havde han trods alt også et fuldtidsjob og to små børn at tage sig af, så det skete oftere, at jeg selv måtte tage en taxa de 400 kilometer hver vej op gennem Sverige. Man kunne som regel aftale en fast pris med chaufføren, men 8.000 kroner kostede det da per tur. Heldigvis var fortjenesten det værd. Især når jeg ikke skulle dele udvalget med Thomas.

En grøn bobbelkoral, også kendt blandt nørder som *Plerogyra sinuosa* betalte jeg 350 svenske kroner for, og kunne nemt sælge for 2000 danske kroner, hvilket må siges at være en pæn fortjeneste på noget, der ikke fylder mere end et barns knyttede næve. Desuden var der så stor efterspørgsel, at der var venteliste på overhovedet at få lov at købe dem af mig.

Festen Begynder

Ved siden af min hobby, der nu havde udviklet sig til en ganske fornuftig forretning, kørte mit liv som de fleste andre teenagers. Jeg havde mit første knald som 13-årig med en sød pige fra parallelklassen, og som sådan et ofte er, var det ikke ligefrem kvalitativt noget at råbe hurra for. Slet ikke når man er bøsse, selvom det først gik rigtig op for mig et par år efter.

Hvad dog var anderledes sammenlignet med mine jævnaldrende var mit engagement i dyrevelfærd og vegetarisme. Jeg havde valgt at blive vegetar som 10-årig og gik meget op i ikke at eje noget i pels, læder eller andet materiale, der forårsagede et dyrs død.

Af en eller anden grund bliver mange kødspisere en smule provokeret af vegetarer, så jeg havnede ofte i lange dyreetiske diskussioner, og jeg elskede det. Jeg elskede generelt at diskutere, men især dette emne, var jeg dybt optaget af. Grundlæggende fandt jeg det mindreværdigt og uciviliseret at dræbe alene for nydelsens skyld. Jeg havde fuld forståelse for, at man til enhver tid satte sin egen overlevelse øverst, og således historisk set havde været nødt til at spise kød, ligesom man i visse kulturer ikke havde råd til at få fløjet sojabønner ind fra den anden side af Jorden til at dække sine proteinbehov, men os der havde råd og mulighed for at leve uden at tage liv fra andre dyr, burde gøre det.

Også selvom dyret ellers havde haft et godt liv; det havde min mormor trods alt også, men alligevel skulle ingen bryde sig om at slå hende ihjel, uanset hvor megen glæde nogen kunne få ud af det.

Jeg mente netop, at det var sådanne etiske overvejelser, der adskilte os fra dyrene. Jeg kunne ikke forvente, at en ræv ville forstå det, men et intelligent menneske derimod. Jeg deltog i anti-pelsdemonstrationer, og arbejdede en overgang som frivillig i dyrevelfærdsorganisationen Anima.

Jeg var desuden blevet valgt som næstformand for min folkeskoles elevråd, sad i skolebestyrelsen og ydermere valgt ind som elevrepræsentant i Københavns Kommunes Fællesråd for Folkeskoler. Det var et rådgivende organ bestående af forskellige interessenter samt børne- og ungdomsborgmesteren Bo Asmus Kjeldgaard fra SF.

Det samlede hold var venstreorienterede med undtagelse af mig selv. Jeg havde flirtet med alt fra Enhedslisten til Det Konservative Folkeparti, men faldt rimelig hurtigt ind som tilhænger af Venstre, hvilket bestemt ikke passede ind i udvalget.

Mit eneste forslag mens jeg sad i udvalget, omhandlende en niveauopdelt folkeskole, blev hurtigt skudt ned som værende asocialt, selvom det i dag praktiseres i en eller anden grad på flere folkeskoler.

Jeg tror i det hele taget ikke, at der blev gennemført noget som helst på baggrund af udvalget, i den tid jeg sad der, men en masse bureaukrati og papirarbejde var der i den grad.

Jeg manglede selvsagt ikke penge, men fandt det anderledes heller ikke nødvendigt at udbasunere min netbank for hverken venner eller forældre.

Mine forældre var naturligvis udmærket klar over, at jeg hentede koraller i udlandet, men hvad jeg tjente på det, vidste de ikke. Desuden havde jeg indtil da ikke arbejdet for pengenes skyld. Jeg var selvfølgelig bevidst om at lave overskud, men drivkraften var at være den dygtigste indenfor mit fag og ikke pengene i sig selv.

Jeg havde gode forhold hjemme i parcelhuset, der lå ved Utterslevmose på grænsen mellem Gentofte og Københavns Nordvestkvarter. Min storebror var flyttet hjemmefra, så jeg havde en hel etage for mig selv med egen indgang, badeværelse og sauna.

Da jeg i 8. klasse laver en bar på det ene af værelserne, bliver mine forældres hus hurtigt til samlingsstedet for mine venner i weekenderne. Der blev leget druklege, holdt vodkasauna og kysset i krogene hver weekend i disse par år.

Selvom jeg sagtens kunne have været sponsor af disse fester, så forholdt det sig nærmest tværtimod. Baren på mit værelse kostede nemlig penge at handle i. Jeg behøvede det ikke, og priserne var så lave, at det kun akkurat dækkede mit eget forbrug, men jeg syntes det var sjovt. Ikke mindst når kammeraterne, især Emil, var nødt til at stifte gæld, som man passende kunne indkræve kommende mandag i skolen, eller endnu bedre få skyldneren til at gamble om i et kortspil eller lignende med håbet om at fordoble det tilgodehavende for mit vedkommende. Jeg kunne på den måde få mine kammerater til at skylde virkelig mange penge set ud fra deres økonomiske forhold.

Emil kunne jeg slå plat eller krone med om flere hundrede kroner per flip, og en dag hvor han skyldte knap 400 kroner for køb i baren den foregående weekend, lagde jeg 10.000 kroner frem i kontanter og sagde, at de var hans, hvis han vandt over mig i backgammon. Hvis jeg vandt, skulle jeg blot have 5000 kroner. Det må jo siges at være ganske fordelagtige forhold for Emil at spille under. Især fordi han var bedre til backgammon end mig. Magtbalancen tipper dog ved det faktum, at jeg havde råd til at miste ti tusinde kroner. Han havde i bund og grund ikke råd til at miste fem. Han endte dog med at tabe og var også to måneder om at afbetale, hvilket han fik lov at gøre rentefrit. Han var trods alt min ven. Jeg kunne lide den magt det gav. Både når folk skyldte penge, men også at have muligheden for at være den glade giver, når jeg skænkede op til de udvalgte uden beregning hjemme i baren.

Mit eget alkoholforbrug var væsentlig højere end andre unges – selv i Nordvest. I weekenderne drak jeg, til jeg faldt om, og i hverdagene drak jeg ved enhver lejlighed. Nogen gange var det med de ældre piger fra skolen, og andre gange fik jeg lokket mine klassekammerater med. Jeg fandt blandt andet ud af, at gymnastiktimerne blev væsentlig sjovere, hvis vi drak en halv flaske vodka i frikvarteret inden.

Det store alkoholforbrug påvirkede ikke direkte min arbejdsindsats, men jeg har rigtig mange gange måtte bide tømmermændene i mig, når jeg skulle passe akvariebutikken en lørdag fra 10 til 15.

Fra gymnasieelev til virksomhedsleder

I sommeren 2007 begyndte jeg i gymnasiet på Aurehøj i Gentofte. Jeg faldt godt til og fik mange venner, men passede ikke ind som den almene aurehøjner.

Jeg var udtalt liberalist – medlem af Ny Alliance, og havde et andet forhold til penge end mine klassekammerater.

Aurehøj var ganske vist kendt som hippiegymnasiet i Gentofte, og 80 % af skolens elever var da også tilhængere af Socialistisk Folkeparti, men uden at sige ét ondt ord om mine klassekammerater, så var de fleste en flok helleruphippier, der gerne ville støtte Green Peace hver måned, men naturligvis med forældrenes penge.

Min mor var folkeskolelærer, og min far var mellemlider i et stort IT-firma. Deres indkomst var da på den rigtige side af en million om året til sammen, men ikke meget over, og jeg stod i hvert fald ikke til at arve en større formue som andre af skolens elever. Jeg måtte klare mig selv, men gjorde det da så sandlig også ganske godt, og jeg skjulte det ikke længere i samme grad som hidtil.

Jeg sponsorerede klassens fodboldhold og elskede ikke mindst at provokere skolens vicerektor med at give en omgang øl til hele skolen til fredagscaféerne.

Jeg passede naturligvis min virksomhed, hvor koralimporten udgjorde cirka 60 % af virksomhedens overskud og serviceaftalerne om akvariepasning de sidste 40 %. Min virksomhed krævede ingen reklame. Jeg var reklame nok i mig selv, og brugte flere timer om dagen på at rådgive andre akvarister.

Jeg begyndte så småt også at få flere og flere henvendelser fra små lokale akvarieforeninger, der ønskede mig ud og holde foredrag. Foredragene gav ikke godt i sig selv, men det var fandens god reklame.

Anderledes gik det for den dyrehandel jeg var ansat i. Omkostningerne var høje, og krisen fik folk til at spare væsentligt på deres akvarier.

En dag, da jeg stod og pakkede en kasse med varer til en af vores bedste kunder, kom min chef over til os. Pågældende kunde havde trods gentagende rykkerskrivelser ikke

betalt den seneste regning på 80.000 kroner, hvilket var en afgørende sum penge for butikkens likviditet og overlevelse.

Min chef tog fat i kunden og sagde næsten tryglende, at han havde brug for de penge, han havde til gode. Kunden kiggede på ham med et overlegent smil og sagde ”Det må du søreme undskylde, det må jeg have glemt. Til gengæld må du få en tur i min nye Ferrari som undskyldning.”

På én gang følte jeg både afsky, men også fascination for denne kunde. Jeg syntes han var et dumt svin, at han ikke fattede, at min konkurstruede chef ville skide på en tur i hans Ferrari, han ville bare have sine penge, så han kunne få betalt sin husleje, men samtidig blev jeg fascineret af den magt han havde og den ubekymrede attitude, han lagde for dagen. Tænk at man kunne kigge ind i ansigtet på en ganske bekymret og hårdtarbejdende mand og mene, at et plaster på såret må være en tur i en Ferrari. Det måtte da være en bekvem og ubekymret tilværelse.

Jeg selv passede mit job, så godt jeg kunne. Grundet den dårlige økonomi i butikken og det i mente, at min egen forretning gik ganske godt, tog jeg et år uden løn. Min chef havde på mange måder udvist en stor tillid og storsind overfor mig, og jeg følte derfor, at jeg skyldte ham det.

Jeg begyndte desuden at kigge på mulighederne for at flytte hjemmefra og kom således ind på boligmarkedet. Jeg kiggede både på ejerlejligheder, andelslejligheder og lejelejligheder, men det slog mig hurtigt, at forholdet mellem udbud og efterspørgsel var ganske forskelligt alt efter om man kiggede på ejerlejligheder eller lejelejligheder.

Der var hård kamp om lejeboligerne, og priserne blev ligefrem budt op af desperate boligløse, hvorimod ejerlejlighederne stod hen og kunne handles for rigtig gode priser, især sammenlignet med, hvad de havde kostet et år forinden.

Med en ganske fornuftig opsparing var det derfor nemt for mig at afgøre, hvilken boligtype jeg skulle finde. Jeg købte en ganske pæn 3 værelses lejlighed på Østerbro, som jeg fik budt ned på 1,75 millioner kroner, hvilket gav mig råd til også at købe en lille andelslejlighed i Københavns nordvestkvarter, som jeg overtog billigt gennem noget familie.

At gå direkte fra hjemmeboende til at købe hele to lejligheder var ganske vist voldsomt, men den lille andelslejlighed var absolut ikke købt med formålet at fungere som bolig for mig.

I min iver og virkelyst havde jeg nemlig ikke betalt SKAT af min indtjening, og jeg vidste derfor, at det ville være fordelagtigt med en anden bopæl på papiret end min østerbrolejlighed. Jeg fik således bopæl i en 1-værelses i Nordvest og boede selv ubemærket i en 3-værelses på Østerbro, som principielt var ejet af et boligselskab, jeg havde fået oprettet alene med det formål at eje denne lejlighed.

På papiret var den ubeboet indtil det lykkedes at finde en lejer til den, og på papiret boede jeg i en billig 1-værelses i Nordvest, hvor SKAT ikke forventedes at kigge forbi. Min bopæl i Nordvest var indrettet og blev fra tid til anden brugt af venner, når disse manglede et sted at bo. Desuden var det ganske praktisk med en lejlighed tæt på mit barndomshjem og mine venner, som vi kunne feste i, når naboerne på Østerbro havde fået nok.

For at holde min historie troværdig i forhold til den på papiret ubeboede Østerbrolejlighed, indrykkede jeg et par gange en annonce, hvor jeg udbød 140 kv.m. møbleret lejelejlighed til en urimelig høj leje. Udover at der altid ringede nogen for at tilbyde det halve af huslejen eller som ikke ville betale hverken depositum eller forudbetalt leje, så blev jeg på et tidspunkt kontaktet af en stor virksomhed, der var interesseret i den til en udstationeret medarbejder for 24 måneder ad gangen.

Jeg ville ikke leje min egen lejlighed ud, men syntes omvendt også, at det var helt vanvittigt at sige farvel til en kunde, der tydeligvis var parat til at lægge uforholdsmæssigt meget om måneden. Jeg spillede derfor komedie overfor kunden og sagde, at denne lejlighed netop var udlejet, men at jeg havde andre relevante emner, som jeg kunne fremsende materiale på.

Jeg fik noteret deres ønsker, budget og kontaktoplysninger og så gik jeg ellers i gang med at lede efter en passende lejlighed til dem. Jeg havde ikke råd til at gå ud og købe flere lejligheder, men jeg kunne nemt finde en lejelejlighed til det halve af deres månedsbudget, der opfyldte deres krav med undtagelse af, at den skulle stå fuldt møbleret, hvilket jeg naturligvis selv kunne gøre, når jeg ellers havde fundet den rette lejlighed.

Det lykkedes mig at finde en 125 kv.m. lejlighed i Hellerup, som passede på deres ønsker. Jeg tog ud og fik den fremvist med den forklaring, at den skulle bruges til en medarbejder i min virksomhed.

Jeg tog en række billeder med mit eget kamera og tog materialet med hjem for at fremsende det til min potentielt fremtidige lejer. Da jeg vidste, at de lagde vægt på, at

lejligheden skulle være møbleret, fremsendte jeg 3 indretningsforslag som de frit kunne vælge imellem.

Det lykkedes os at blive enige om en kontrakt, og jeg var således klar til at skrive under på lejekontrakten. Det var naturligvis en ganske bøvlet fremgangsmetode, da jeg ikke kunne underskrive kontrakt som udlejer, før jeg havde kontrakt som lejer, men omvendt ønskede jeg heller ikke at hænge på en lejekontrakt uden at være 100 % sikker på, at den var lejet videre.

Dog lykkedes det at få begge kontrakter underskrevet samme dag. Jeg havde lejet lejligheden på ubestemt tid og viderelejet den for minimum 2 år med en månedlig fortjeneste på 11.000 kroner. Jeg fik desuden forhandlet mig frem til at være lejefri de første 3 måneder, hvilket kunne dække nogle af udgifterne til at få indrettet lejligheden. Pludselig var der en reel drift i det ejendomsselskab, som ellers alene var oprettet for at købe min egen lejlighed.

Jeg oprettede flere falske annoncer på diverse boligformidlingsider. Fælles for alle annoncer var, at de var placeret i Hellerup, på Østerbro eller på Frederiksberg samt at de var fuldt møbleret. Annoncerne udformede jeg ved at tage ud og fotografere tilfældige, præsentable ejendomme, fabrikere nogle fiktive plantegninger og ellers finde lidt tilfældige stemningsbilleder af designermøbler fra diverse boligmagasiner. Når en kunde ringede, måtte jeg beklage, at den pågældende lejlighed allerede var væk, og så gik jagten ind på at finde en lignende bolig. Fremgangsmåden virkede og indenfor et halvt år, fik jeg 6 lejekontrakter i hus og et månedligt overskud på knap 55.000 kroner.

På et tidspunkt ringes jeg op af et belgisk firma, der leder efter tre luksuslejligheder i Hellerup for en fem årig periode. Jeg finder frem til et nybyggeri, hvor jeg som alle de andre gange får fremvist boligen, får taget billeder og sender videre til min kunde sammen med en indretningsplan. Problemet er, at kunden insisterer på en fremvisning inden de siger ja til lejlighederne, og den pågældende udlejer vil under ingen omstændigheder lade mig få nøgler, før kontrakt er underskrevet og depositum er indbetalt.

Jeg tør ikke at skrive under uden at være garanteret en videreudlejning. Det vil koste mig alt for dyrt, men samtidig er det en handel, der vil give 550.000 kroner om året i ren profit de kommende 5 år, så jeg vælger alligevel at arrangere en fremvisning med

det belgiske firma en tirsdag formiddag, hvor jeg vidste, at der alligevel gik håndværkere rundt og færdiggjorde lejlighederne.

Jeg ankom til lejlighederne en hel time før mødetidspunktet med kunden for at sikre, at håndværkerne også var til stede denne dag, og jeg kunne få adgang til en af lejlighederne. Nede i opgangsdøren sidder en kile fast, så man kan gå lige op. Da jeg kommer op til den ene lejlighed, hamrer mit hjerte. Jeg tager i dørhåndtaget og går lige ind. Ude på badeværelset ligger en VVS-mand, som er i gang med at montere wc-kummen. Jeg vifter demonstrativt med nøglen hjemme fra min egen lejlighed, som om jeg lige havde låst mig ind.

”Jeg har en aftale med Camilla om at fremvise denne lejlighed her kl. 10” siger jeg. Camilla var ejendomsmægleren, der tidligere havde fremvist mig lejemålene. Han kigger knap over på mig, men nikker forstående og ligegyldigt.

Det er en af mine mest mærkværdige fremvisninger nogensinde. Jeg var konstant bange for at Camilla kom vadende ind ad døren, og jeg prøvede så vidt muligt at føre kunden så langt væk fra VVS-manden på badeværelset, når der skulle besvares spørgsmål. Alt lykkes dog med hjertet siddende i halsen, og næste morgen ligger der to kontrakter underskrevet, med mig som lejer på den ene og som udlejer på den anden. Det havde endnu engang lykkedes mig at lave en ganske fornuftig millionforretning, og det skulle ikke stoppe her.

Forretningen var kommet til live ved et tilfælde og havde krævet små hvide løgne, falske annoncer og nu også, hvad der måtte kunne betegnes som ulovlig indtrængning. Godt nok var det hele sket i god mening og uden ofrer, men hvis virksomheden skulle op på næste plan og forberedes til et salg, krævede det en omstrukturering. Jeg var nødt til at få nogle medarbejdere, således jeg ikke sad med alle rollerne i virksomheden og jeg havde brug for en medarbejder, som kunne analysere virksomheden og lave en forretningsplan. Indtil nu var det tilfældighederne, der havde styret virksomheden, og det vil på et tidspunkt ende galt.

Forretningsidéen er jo som sådan simpel; Find en virksomheds lejebehov, find en lejlighed, der matcher, indret den og lej den videre med fortjeneste. Dog var der trods alt også andre, der tilbød fuldt møblerede lejligheder, og i og med hele min fortjeneste var som fordyrende mellemlid, måtte vi også skille os ud på anden vis.

Nogen vil uden tvivl anse det som anmassende at ringe som udlejer til sine beboere, for at høre om de mangler hjælp til noget i det daglige, men jeg så det som en differantieringsmulighed.

Når man sidder udstationeret i et fremmed land, kan en masse ting virke uoverskuelige. Hvilke restauranter er gode? Hvem ringer man til, hvis man vil leje en bil? Have rengøringshjælp? Gå til sport? ect. Alt i alt lå der en masse muligheder for at hjælpe med noget, som ganske vist ikke var vores ansvar, men som netop derfor var rigtig interessant at kigge på.

Ligesom et hotel ønsker at give deres gæster et godt ophold, så var det min filosofi, at vi skulle gøre det samme.

Jeg fik ansat min medarbejder Andreas til at opbygge strukturen i virksomheden. Han skulle dels tage sig af de praktiske opgaver og kundepleje, men han skulle også fokusere på den teoretiske del af virksomheden og således skabe en virksomhedsprofil og fremtidig plan.

Mens mine to virksomheder kører i højeste gear, begynder jeg at interessere mig for det teoretiske bag virksomhedsdrift. Indtil nu havde jeg som sådan bare ladet en naturlig udvikling ske på baggrund af en nørdet hobby og nogle tilfældigheder, men begreber som iværksætter, konceptudvikling og virksomhedsstrukturer optog min interesse. Jeg havde allerede været nødsaget til at skjule min sande bopæl af frygt for et skattesmæk, og jeg vidste, at der var mange andre metoder til at sikre sig selv så lukrative vilkår som muligt.

Dels faldt jeg over iværksætterforummet Amino, som jeg begyndte at blive aktiv på, men desuden kom jeg også ind i diverse netværksgrupper for selvstændige og iværksættere.

I et af netværkene møder jeg en mand ved navn Michael, der havde ganske store ejendomsprojekter i Tyskland. Han sad dog låst fast i et projekt, som han ønskede at komme ud af, men ikke kunne få solgt. Banken var på nakken af ham og krævede hans private sommerhus solgt, selvom han havde aktiver oppe omkring milliardklassen, i hvert fald på papiret.

Hvis jeg hjalp ham med at finde en køber til hans andel af det tyske boligprojekt, kunne han hjælpe mig med at sælge mit ejendomsselskab til en yderst favorabel pris.

Jeg selv havde ingenlunde midler til at købe ham ud, men jeg havde trods alt nogle ganske velhavende kunder i mit akvariefirma, og flere af dem drøftede jeg jævnligt forretningsprojekter med.

Jeg fremlagde Michaels situation og prospektet på hans tyske ejendom for en række udvalgte kunder. En af mine kunder, der ligeledes hed Michael, sagde at han muligvis kunne hjælpe. Han var ikke interesseret i den tyske ejendom, men han ville gerne overtage pantebrevet i den anden Michaels sommerhus med en ganske vist højere rente, end han før betalte, men med første betaling udskudt 6 måneder. På den måde kunne Michael få ro til at komme ud af sit ejendomsprojekt uden at have banken på nakken.

Jeg satte de to navnebrødre op med hinanden. Jeg skulle ikke have penge for formidlingen. Jeg skulle derimod sættes op med en køber til mit ejendomsselskab. Der var en god drift i selskabet, og der var garanteret et pænt overskud de kommende år grundet lejekontrakterne, men jeg ønskede ikke blot at sælge nogle kontrakter, jeg ville sælge et koncept.

Andreas passede virksomheden storartet, og det viste sig at være et fantastisk initiativ at lave en conciergeservice for lejerne. Andreas tog sig af alt fra booking af restaurantbesøg til renseriordning, således nogle af lejerne fik afhentet og udbragt tøj, der havde været til rens.

Det var dog tydeligt, at den generelle udfordring for vores lejere var ensomhed. Ensomheden var selvfølgelig størst for de enlige, men selv de, der havde deres familier med, følte sig ensomme og ekskluderede fra samfundet. Det var veluddannede mennesker, der var vant til at have et stort socialt netværk, men i Danmark oplevede de til tider at blive ignoreret, fordi de ikke kunne henvende sig til folk på dansk.

Vi valgte derfor at lave et online intranet for vores lejere, hvor de kunne snakke med hinanden om alt mellem himmel og jord, og der blev også afholdt et par samspisninger, hvor de kunne hilse på hinanden.

Det var ud fra disse erfaringer, at Andreas og jeg fik udformet en forretningsplan, hvor vi tegnede et moderne ejendomsselskab, der tog service til et helt nyt niveau.

Et grundelement i forretningsplanen var et internetforum for folk, der sad udstationeret i Danmark, eller havde til udsigt at blive det. Forummet skulle ikke kun

være for vores egne lejere, men skulle fungere som en portal, hvor alle kunne dele nyttig information om det at være udstationeret i Danmark, og så skulle det ikke mindst fungere som den bedst tænkelige reklameplads for mit ejendomsselskab. Hvis folk i udlandet, der stod til udsigt at blive udstationeret i Danmark allerede var blevet en del af vores online fællesskab og hørte anbefalinger om os, ville det være ganske nemt også at blive valgt som udlejer til de pågældende personer. Selvom det på kontrakten er deres arbejdsplads, der står som lejer, så var vores erfaring, at arbejdspladserne ville gå ganske langt for at efterkomme deres medarbejderes ønsker. Ikke mindst fordi vi påtog os mange af de opgaver, som det almindeligvis er arbejdspladsen selv, der bør stå for.

For at få tid til virksomhederne valgte jeg at droppe ud af gymnasiet og koncentrere mig hundrede procent om mine forretninger. Jeg var ked af at skulle sige farvel til mine klassekammerater, men med den udvikling, der var i mit ejendomsselskab, og med de opgaver, der fortsat skulle passes i mit akvariefirma, følte jeg, at jeg spildte tiden, når jeg sad i oldtidskundskabstimerne. Mine karakterer var gode, så skolen havde set gennem fingre med noget fravær, men jeg fik flere og flere samtaler med vicerektoren, og en dag siger jeg til ham, at det nok er bedst at stoppe her, for min prioritering af tid favoriserede virksomhederne over skolen, og sådan ville det fortsætte.

Min udmelding skulle dog først være med virkning fra 8 dage efter, således jeg kunne komme med klassen på studietur til Dublin. Det var ikke en løsning vicerektoren ville være med til, da han ikke mente jeg havde andet incitament for at tage med, end at drikke med vennerne, og de ville have svært ved at komme med sanktioner, såfremt jeg ikke opførte mig ordentligt.

”Hvis ikke i lader mig komme med, tager jeg bare selv af sted og booker det samme fly, det samme hotel og tager på de samme udflugter” sagde jeg kækt.

Jeg tror, at man som vicerektor for 500 teenagere må vælge sine kampe, og det her var ikke en af dem, så han lod det være op til min klasselærer, og jeg kom således afsted sammen med min klasse, inden jeg skulle være virksomhedsleder på fuld tid.

Turen forløb alt andet end stille og roligt. I en brandert forårsaget af 96 % finsprit på en lokal bar i Dublin, brækker jeg mig over deres lovgivning, der betød at de skulle lukke klokken halv et, og ejeren af baren ender med at tage mig og mine tre klassekammerater med hjem til en privatfest i hans lejlighed, hvor der bliver placeret

over ét kg. kokain foran os. Ingen af os rørte på det tidspunkt kokain, så vi skyndte os at forlade festen hurtigst muligt, og undlod forresten at fortælle om den del af studieturen til lærerne, men for mig var det den perfekte afsked med min klasse.

Det tog knap to måneder at udforme forretningsplanen, få den oversat til tysk og engelsk, få en grafisk designer til at lave det helt rigtige grafiske udtryk og få det trykt. Til gengæld var resultatet så godt, at jeg næsten ikke havde lyst til at sælge. Endelig havde virksomheden rent faktisk fået en identitet.

Michael fik forretningsplanen og intet skete. Der gik faktisk knap en måned, før jeg hørte fra ham, men han havde en køber til ejendomsselskabet.

Min egen lejlighed på Østerbro var ejet af selskabet, og denne var køber ikke interesseret i at købe med. Jeg ønskede dog fortsat ikke at gøre mig bemærket hos SKAT, og jeg ville derfor ikke købe den privat, så jeg kontaktede en skatteadvokat, der hjalp med at oprette et udenlandsk selskab, som kunne købe lejligheden.

Processen var ganske omfattende, da selskabet blev stiftet af et lokalt advokatfirma, som ligeledes stod som ejer på papiret. Med dette advokatkontor havde jeg dog kontrakt på, at jeg alene kunne disponere over selskabets aktiver samt træffe beslutninger for driften.

Mit udenlandske selskab købte dels min lejlighed, og det var ligeledes til dette betalingen for mit ejendomsselskab skulle ske.

Jeg fik aldrig lov at møde køber af ejendomsselskabet. På papiret var det Michaels eget tyske selskab, der købte det, men jeg ved at det absolut ikke var ham, der skulle have det. Jeg er ganske sikker på, at det skulle foregå på denne måde, fordi han solgte det videre til en højere pris, selvom han selv den dag i dag påstår, at det alene var fordi køber kun ønskede at handle med et andet tysk selskab. Jeg var i bund og grund ligeglad. Jeg fik 6 millioner danske kroner ind på min konto og følte mig uovervindelig.

Fra virksomhedsleder til millionær

Umiddelbart efter salget af mit ejendomsselskab mødte jeg en fyr ved navn Oscar. Oscar var lige fyldt 15, og var indbegrebet af en Hellerupdreng. Oscars far handlede med aktier, og da Oscar ville have et saltvandsakvarium med en nemofisk på sit værelse, skulle han selvfølgelig have det, og der skulle ikke spares.

Jeg sælger dem et mindre, men toptunet akvarium, som jeg er ude at sætte op i deres villa i Hellerup. Oscars værelse er fyldt med designermøbler, B&O udstyr og golfudstyr, og mindede langt fra om de teenageværelser mine kammerater havde haft, der i stedet for designermøbler havde et par ølkasser som sofaborde og i stedet for B&O havde en slidt grammofonafspiller.

Jeg var altid hård, når det kom til fakturering af mine kunder. Jeg har aldrig skrevet mere tid på, end jeg reelt har brugt, og jeg har til enhver tid sat en ære i at give kunderne det bedst mulige produkt til den bedst mulige pris, men der blev sat stopur i gang, når jeg var ude på servicebesøg, og prisen var 1200 kroner i timen uden undtagelse.

Dog lige bortset fra når Oscar havde brug for hjælp. Jeg kunne lide at være i deres hjem, og jeg kunne mest af alt lide at være sammen med Oscar. Jeg tog gerne ud og hjalp med akvariet en halv time uanset tidspunkt på døgnet, og jeg sendte ikke altid en regning til hans far for besøget.

Jeg havde vidst i et års tid, at jeg var til fyre, og de fleste af mine venner var også udmærket klar over det, men det her var første gang jeg var blevet vild med en dreng. Selvom jeg selv kun var 17, følte jeg mig på nogen punkter alt for voksen. Jeg gik ikke længere i skole, boede i egen lejlighed og havde medarbejderansvar. Oscar var derimod ung, levede i en beskyttet verden, hvor far købte alt, hvad han pegede på, og virkede ubekymret og nysgerrig på livet. Jeg kunne mærke på ham, at han ikke selv var sikker på sin seksualitet, men han var helt klart nysgerrig for at prøve det af.

Det hele var lidt aparte med akvariepasseren, der forelsker sig i rigmandssønnen, men en aften hvor jeg har været forbi og måle akvariets vandværdier, og sidder og skriver rapport inde på hans værelse i hans sofa, sætter han sig hen ved siden af mig og tænder for fjernsynet, hvor de viser bilprogrammet Topgear.

Vi snakker lidt om forskellige ting, men da jeg skal til at rejse mig for at lægge rapporten på plads i skabet, siger han: ”Nej, bliv lige og se den her”.

De var ved at teste en Audi TT, og selvom biler overhovedet ikke interesserede mig, blev jeg sandlig siddende, når Oscar bad mig om det.

”Jeg vil vildt gerne have sådan en i hvid, men min far vil ikke give mig den” sagde Oscar og kiggede mig direkte i øjnene.

”Stakkels dig” sagde jeg bare, mens jeg ikke kunne lade være med at smile til ham. Vi snakkede i et par timer indtil hans far kom hjem, og virkeligheden igen gik op for mig.

De efterfølgende dage skrev vi en del sammen og jeg fik inviteret ham ud at spise. Vi tog på Umami, hvor jeg ofte kom, og selvom det var en ganske uvant situation for os, gik aftenen perfekt og vi tog hjem til mig efterfølgende.

Ugerne efter var jeg i den syvende himmel. Vi sås så meget som muligt, men hans far måtte ikke vide noget. Det var en beslutning både han og jeg var glad for.

En formiddag, da vi sidder og spiser i D’angleterres restaurant spørger Oscar, hvorfor jeg ikke bor i hus. Det havde jeg ikke tænkt nærmere over. Jeg var som sådan glad for min lejlighed, men der var da ingen tvivl om, at jeg havde råd til noget større efter salget af ejendomsselskabet.

Han tog sin iPhone frem og gik ind for at kigge på boligannoncer nord for København. Han ringede med det samme til en mægler og aftalte en fremvisning en time efter. Vi tog en taxa op til Vilvordevej i Charlottenlund, hvor vi skulle se på en funkisvilla. Mens vi gik rundt og så på huset, gik vi og lagde planer for indretningen og snakkede om, hvorledes vores liv ville blive i sådan et hus. Det var som en drøm, men i denne tid var vejen mellem drøm og virkelighed utrolig kort.

Vi havde heldigvis samme smag for indretning. Vi var begge til det minimalistiske udtryk og satte pris på sort/hvid/glas/chrome-stilen. Kun i forhold til elektronik var vi ganske forskellige. Jeg satte pris på min solide gamle Nokia 8800, mens han havde iPhone. Jeg brugte en IBM thinkpad, mens han svor til MacBook Pro. Han havde sit værelse fyldt med B&O, hvorimod jeg havde HiFiklubbens egne produkter i min lejlighed.

Han drillede mig ofte med mine fortidslevn hvad angår computer og mobiltelefon, men jeg kunne ikke finde ud af Apples styresystemer, og syntes desuden mine produkter fungerede upåklageligt. Kun hvad angik HiFi-udstyr, måtte jeg give ham ret. B&O’s designs slog HiFiklubbens med længder, og det udstyr jeg havde set i funktion hos Oscar, var af ganske høj kvalitet.

Resultatet var, at vi efter fremvisningen tog en taxa tilbage til Kongens Nytorv og gik ind i B&O butikken. Vi fandt sammen med ekspedienten frem til det ultimative setup til min lejlighed og lagde en ordre ind pålydende 550.000 kroner.

Jeg syntes det var vanvittigt mange penge, men dels syntes jeg produkterne var utrolig lækre, og desuden skulle Oscar imponeres.

Da jeg kom hjem til mig selv den dag, kunne jeg ikke lade være med at tjekke priserne på Den Blå Avis. Jeg var normalt ikke den store tilhænger af genbrug, i hvert fald ikke, når det kom til mig selv, men når man ligefrem kunne spare over en kvart million, syntes jeg pludselig det gav mening.

Jeg fandt frem til en, der solgte et setup næsten magent til det, vi havde fundet frem til hos forhandleren, og næste dag tog jeg ud til ham. Med undtagelse af at det var nogle lidt mindre baghøjtalere, der hørte med, var det præcis samme setup som Oscar og jeg havde kigget på. Til gengæld medfulgte også et eksemplar af hver af B&O's to mobiltelefoner, som jeg fandt ganske lækre. At de så var fuldstændig vanvittige i deres brugervenlighed og meget begrænsede i deres funktioner, var så en anden sag. Oscar syntes bestemt om min opgradering af telefoner og HiFi-udstyr, selvom han aldrig fik at vide, at det hele var købt brugt.

Jeg fortsatte selv boligjagten og finder på et tidspunkt det rette hus. Det havde havudsigt, swimmingpool og var top istandsat. Det var ganske vist ikke en hvidpudset palæejendom eller funkisvilla som de andre jeg havde kigget på, men det lå helt perfekt og indeholdte de krav, som jeg ellers havde.

Det var dyrt, og jeg skulle lægge 4,8 millioner kroner i udbetaling, men jeg følte mig uovervindelig. Pengene stod jo på kontoen, og der kom stadig penge ind fra akvarievirksomheden og nogle andre projekter, som jeg arbejdede på sideløbende. Selv Oscar blev rimelig imponeret over huset, og vi havde en helt fantastisk tid. Jeg mente, at jeg mere eller mindre kunne trække mig tilbage fra arbejdsmarkedet, så jeg fik ansat en medarbejder i akvariefirmaet, og tog mig kun af de vigtigste kunder, samt nogle sporadiske vagter i akvariebutikken.

Oscar og jeg levede som konger. Vi var ikke officielt flyttet sammen, men hen over sommeren boede han hos mig det meste af tiden. Han bad ikke ligefrem om dyre gaver, men han havde en dyr smag og betalingskort til min firmakonto, så der blev brugt rigtig mange penge. Han viste mig St. Tropez, som hans far havde taget ham med på ferie til nogle gange, og jeg viste ham de dyreste natklubber i Danmark. Jeg var især glad for NASA. NASA var konceptueret og perfektionistisk. Det var et

lukket forum, hvor man hurtigt lærte hinanden at kende, og samtidig i bund og grund ikke vidste en skid om hinanden.

Desuden gik der konkurrence i at være krævende, og se hvor langt vi kunne få klubberne til at strække sig, for at gøre os tilfredse.

Jeg har efterfølgende fået fortalt en historie fra en af serveringspigernes første arbejdsdag på NASA. Hun havde fået mit bord som kunde, og fået at vide, at jeg var en meget vigtig kunde, som hun skulle yde den bedste service til. Som sædvanlig sad jeg og ledte i menukortet efter en champagne, som de ikke havde.

”Jeg vil gerne bede om en Dom Perignon fra 1962”, sagde jeg.

Tjeneren gik ud, og kom tilbage 2 minutter efter.

”Vi har desværre kun årgang 1995 og 1996” sagde hun.

”Jeg er godt klar over, at i ikke har en 1962 på lager, men det er altså den jeg vil have!”

Tjeneren forsvandt i 25 minutter og kom tilbage med en 1962, som hun havde løbet rundt hos de omkringliggende restauranter for at skaffe i høje stilletter og lårkort sygeplejerskekittel, som var pigernes arbejdsuniform.

Da vi får den, har vi nået at bestille en masse andet, og vi tager kun et par glas af den sjældne champagne, før vi skrider fra det hele.

Det handlede slet ikke om at få den bestemte årgang. Det handlede om at se, hvad vi kunne få tjeneren til at gøre for os, og nu havde hun bestået, og så var det ikke længere interessant. Hvad den nye tjener ikke vidste, var at jeg måtte gå uden at betale, da jeg altid fik eftersendt en regning, men de andre tjenere, der ønskede at tage imod en ny kollega med et grin, fortalte at hun nu selv måtte erstatte de 40.000 kroner, jeg havde drukket for. De lod deres nye kollega lide i over en time, hvor hun svor, at hun nok skulle finde frem til mig, før de lod hende slippe, og afslørede hvorledes det hang sammen.

Oscars og mit forhold fortsætter skjult for hans far. Oscar var ikke sprunget ud for sin omgangskreds. Han skjulte det ikke, når vi var sammen, men han havde ikke fortalt nogen han kendte i forvejen, at han var til fyre.

Jeg selv lagde ikke skjul på, at jeg var til fyre, men jeg følte heller ikke behov for at gøre opmærksom på det. De fleste af mine venner vidste det, nogle af mine kunder, men ikke mine forældre.

Mine forældre vidste i det hele taget ikke ret meget om mit liv. Jeg besøgte dem af og til, men fortalte ikke om mit liv. Jeg skammede mig ikke over noget, men jeg vidste, at de ikke ville forstå den verden jeg levede i, og jeg ville ikke bekymre dem. Desuden gav de hver måned penge som skolebidrag, og selvom jeg ikke havde brug for de penge, kunne jeg ikke få mig selv til at sige nej til det månedlige bidrag. I det hele taget var mit liv begyndt at handle langt mere om penge. Når jeg shoppede, kiggede jeg til tider mere på prisskiltet end på varen, og hvis nogen spurgte om jeg havde haft en god ferie, kunne jeg finde på at svare hvor meget den havde kostet i kroner og øre som om det i sig selv fortalte hvor god den havde været.

Da Oscar fylder 16, vil jeg give ham en helt speciel gave. Jeg havde netop solgt min lejlighed på Østerbro, og ville give ham det, som hans far ikke ville give ham. Jeg ville give ham en hvid Audi TT.

Jeg fandt en næsten ny Audi TT hos en privat sælger en uge før hans fødselsdag. Jeg overfører pengene over netbank og tager ud for at hente bilen. Da jeg ikke selv har kørekort, får jeg sælger til at køre den hjem for mig.

Selvom biler aldrig havde interesseret mig, kunne jeg ikke lade være med at interessere mig for denne flotte bil. Allerede samme dag som jeg fik den, satte jeg mig ud i den og prøvede at starte den. Jeg havde lovet mig selv ikke at køre i den, da jeg intet kørekort havde, men alligevel tog jeg små ture op ad Strandvejen og turene blev længere og længere.

Tre dage inden Oscars fødselsdag bliver jeg enig med mig selv om, at jeg også må have en. Jeg finder en i sort fra samme årgang, men TTS modellen, som har et mere maskulint design og en større motor.

Oscar havde været nødt til at fejre sin fødselsdag sammen med familien, så vi holdte den først dagen efter. Vejret var godt, og jeg havde parkeret den sorte TTS ude foran huset, og den hvide 100 meter længere nede ad vejen. Vi sidder og spiser morgenmad ude i haven med et glas champagne, da jeg smider bilnøglerne over til ham med et "Tillykke!". Vi går om på vejen for at se på hans gave, og han bliver fantastisk glad. Da han prøver at låse bilen op, siger han "Den virker altså ikke".

"Nej, der er fordi det der er min. Jeg gik ud fra, at du hellere ville have en hvid, så den holder 100 meter oppe ad vejen".

Han turde ikke rigtig køre den, så han sad på passagersædet, da vi tog den første tur op ad strandvejen i den. Efterfølgende tog han et par enkelte småture, men alt i alt tror

jeg ikke han satte sig bag rattet mere end 10 gange. Men det var heller ikke det, det handlede om. Det handlede om at give ham noget af det eneste hans far ikke ville give ham, og det var lykkedes.

Fra millinær til en tom konto

Det var en mandag eftermiddag og jeg stod nede i Superbest på Strandvejen og skulle betale for nogle varer.

”Kortet er afvist” sagde ekspedienten.

”Åhh nej, ikke igen”. Mit kort blev fra tid til anden spærret af PBS i weekenderne grundet ’mistænkelige transaktioner’. Det betød blot, at jeg skulle ringe ind til min rådgiver og bekræfte, at det mistænkeligt høje forbrug, rent faktisk bare var mit forbrug. Jeg havde nok så mange gange brokket mig indædt til min bankrådgiver over deres system, og krævet at de fik lavet en notits om, at mit kort ikke skulle lukkes.

Denne mandag var situationen en anden.

”Mads, din konto er i minus efter weekendens forbrug” sagde min bankrådgiver.

”Så må der vel være gået penge ind på en anden konto?!”.

”Der står 15.000 kroner på din forretningskonto, men det er end ikke nok til at dække overtrækket ind. Mads, med mindre du får overført en betydelig sum penge indenfor et par dage, så har du ikke flere, og må foretage væsentlige ændringer i dit liv”.

Jeg lagde røret på uden at svare. Jeg kunne heller ikke overskue at gå ind i forretningen og sætte varerne på plads. En ting var, når kortet blev afvist, og jeg kunne få det genåbnet på få minutter, men nu havde jeg ikke flere penge, og det var simpelthen for pinligt.

Selv firmakontoen til mit udenlandske selskab var så godt som tom. Jeg havde været ret letsindig på det sidste, så de fleste pengebeløb var overført til min danske konto, da ikke alle tog imod det udenlandske betalingskort.

Jeg satte mig ind i min bil og kørte hjem.

Jeg gjorde mig mange og lange tanker om, hvad jeg skulle gøre, og hvad jeg skulle sige til Oscar.

Først prøvede jeg at skjule det. Jeg solgte min egen bil for at få nogle hurtige penge, men alt var forandret, og Oscar kunne mærke det. Jeg blev irriteret hver gang vi

foretog os noget, som kostede penge og en dag tager Oscar fat i mig og siger, at han synes vi skal holde en pause. Hvad jeg havde troet ville knuse mig, viste sig at være en lettelse. Det er ikke sjovt at bruge penge, man ikke har, og jeg havde brug for at omstrukturere mit liv væsentligt, og jeg havde ikke lyst til, at Oscar skulle være en del af det. Det ville jeg ikke byde ham.

Vores brud var som en brat opvågning. Vores 4 måneder sammen i huset havde været fantastiske. Vi gjorde, hvad der passede os, uden at tænke over konsekvenserne.

Oscar havde lært mig den livsstil – det var med den han havde forført mig, men forskellen var, at han ikke behøvede at tænke over konsekvenserne, hans far ville fortsat købe alt, hvad han pegede på. Jeg var nødt til at klare mig selv, men havde altid været glad for at være i stand til det.

Alt hvad der havde været fantastisk ved huset, var pludselig forfærdeligt og mindede mig om Oscar. Jeg havde brug for at komme væk derfra og begynde at arbejde igen. Huset fik jeg solgt ganske hurtigt og selvom der stadig var en del penge i overskud, vidste jeg, at de ikke ville holde længe, hvis jeg blot fortsatte i samme spor, som jeg havde levet det sidste halve år.

Jeg flyttede ind i min lille andelslejlighed for at holde udgifterne på et minimum, og jeg begyndte at genoptage interessen for konceptudvikling og iværksætterier. Jeg beslutter mig for at tage med på den årlige iværksættermesse Iværk&Vækst, og da iværksætterforummet Amino mangler frivillige sælgere i deres stand, tilbyder jeg min hjælp. Jeg tænkte, at det var en god mulighed for at udvide mit netværk.

Selve messen forløber ganske som planlagt. Jeg falder hurtigt i snak med en af Aminos fastansatte medarbejdere, Simon, som var et par år ældre end jeg selv, og jeg kommer i det hele taget godt ud af det med hele holdet.

Efter arbejdet giver Amino middag på en nærliggende restaurant, hvor jeg også falder i snak med Aminos ejer, iværksætteren Martin Thorborg, der i sin tid havde stiftet Jubii, og solgt det for et ganske pænt beløb.

Martin spørger ind til mine forretninger, og er ganske imponeret over mine erfaringer i så ung en alder. Han spørger, om han må kontakte mig efter messen med henblik på et projekt, han vil have mig med i. Det siger man naturligvis ikke nej til, når man netop er kommet for at skabe netværk og udvide sin forretningsportefølje.

Martin kontakter mig rimelig hurtigt efter messen og forklarer om sit nye projekt, hvor han i podcasts interviewer interessante iværksættere, og altså ønsker at tilegne et helt program til mig. Det var ikke lige den form for projekt, jeg havde håbet på, og jeg forklarer, at jeg har det ganske godt med at være ukendt. Martin presser dog på, og forklarer, at et sådan interview sandsynligvis vil ende som undervisningsmateriale på landets handelsgymnasier, og desuden skaffe mig alverdens samarbejdspartnere. Det er svært at sige nej, når man står som 18-årig foran en, man ser op til, som indgående presser på, og lover en en fantastisk fremtid. Det var trods alt derfor jeg var taget med på den iværksættermesse til at starte med. Jeg går med til at lave interviewet, men gør det klart, at jeg helst ikke vil nævne beløb på mine forretninger, da dette også kan give mig skattemæssige problemer.

Martin er meget opsat på, at vi skal imponere lytterne til hans program, og selvom interviewet forløber godt, bruger Martin en retorik, jeg aldrig selv ville anvende. Han kalder mine forretninger for et forretningsimperium og går mere op i, at høre hvor mange penge jeg bruger i byen, end hvad mine strategier for iværksætteri og virksomhedsdrift er.

Udsendelsen kom online, og den første respons var ovenud positiv. Herefter vendte stemningen hurtigt. Nogen havde genkendt mig som medarbejder i en dyrehandel og mente således ikke, at jeg kunne være denne superiværksætter ved siden af. Andre påstod, at kunne bevise, at jeg i virkeligheden var 23 år, og hver gang jeg kunne dokumentere noget, kom to nye, absurde beskyldninger.

Jeg havde hele tiden sagt til Martin, at jeg lagde min historie ud på hans opfordring for at kunne inspirere andre, men altså ikke gad at skulle bruge en masse tid på negativ energi, men som stemningen vendte, vendte Martin sig også mod mig. Han turde ikke længere at risikere sin egen popularitet, og valgte i stedet at fjerne interviewet med begrundelse om, at han ikke kunne bekræfte indholdet.

Jeg havde følt situationen meget ubehagelig. Jeg blev ringet op af folk, jeg ikke kendte, og de kontaktede sågar min frisør, fordi Martin på et tidspunkt nævner, at jeg bliver klippet af Dennis Knudsen. Også en journalist fra Ekstrabladet ringer mig op og beder om en kommentar til en politianmeldelse af mig grundet en velgørende indsamling, jeg havde startet. Det viste sig dog, at der ikke var hold i journalistens tip, for politiet kendte i hvert fald ikke til nogen anmeldelse, men det hele bliver alligevel for meget for mig, og jeg tager afstand fra Amino og Martin Thorborg.

Jeg holder dog kontakten med Simon, som jeg havde mødt på Aminos stand til iværksættermessen, og selvom Martin ligefrem advarer sine medarbejdere mod mig, fortsætter vi med at gå i byen sammen. Han introducerer mig desuden til andre af Aminos medarbejdere, og jeg tager med til flere af deres arrangementer. Thorborg var ikke selv med til arrangementerne, men han havde som regel sørget for et par cocktails på hans regning.

I stedet for at drikke på hans regning, gik der sport i at overgå hans generøsitet, så hvis han gav et par cocktails, gav jeg champagne til alle i stedet. Jeg bestilte ligeledes limousine, der kunne køre os rundt, og sørgede naturligvis for, at det efterfølgende blev omtalt inde på Thorborgs forum, Amino.

En dag, hvor jeg har drukket en masse champagne med Simon, tager jeg forbi den lokale Peugeotforhandler. Jeg havde i vinduet set den nye Peugeot 308cc, som med stålfoldetag både kunne fungere som åben sportsvogn, men også en fornuftig helårsbil. Bilen blev købt som en spontan indskydelse, og dagen efter, da jeg fandt slutsedlen pålydende 439.000 kroner, virkede tømmermændene ekstra hårde.

Da bilen kan afhentes, får jeg en af deres sælgere til at køre bilen hjem til min lejlighed, men nu var det vist på tide at få taget det kørekort.

Jeg tilmeldte mig et individuelt lynkursus hos en køreskole på Frederiksberg, og allerede 4 uger efter mit første besøg på køreskolen, skulle jeg til køreprøve. Den motorsagkyndige sagde, at jeg teknisk kørte yderst erfarent, men alt for erfarent til en uden kørekort, og derfor måtte han dumpe mig, indtil jeg havde haft nogle flere køretimer.

Jeg havde været overbevist om, at jeg ville bestå, så jeg havde taget min nyindkøbte bil til køreprøven, og det havde den motorsagkyndige set. Han gav mig således i stedet for et kørekort en bøde på 3500 kroner for kørsel uden førerret. Et par uger efter kom jeg dog til køreprøve igen og fik mit kørekort for en kort stund.

Allerede nogle få måneder efter, mister jeg det nemlig igen. Det var den 4. december, og jeg havde været til julestue hjemme hos min gamle klassekammerat Emil, der boede sammen med en anden af mine gamle klassekammerater fra folkeskolen. Emil og jeg vædede om, hvor vidt jeg kunne drikke 10 årgangsøl svarende til 23 genstande på 30 minutter. Efter syv måtte jeg bukke under, da jeg skulle videre til en venindes fødselsdag i Gentofte.

Mine venner havde alle troet, at jeg blot steg ud i en taxa, men i stedet satte jeg mig døddrukken ud i min bil for at køre mod min venindes fødselsdag. Vejret var snefyldt, gaderne var glatte, og jeg var hamrende fuld, så min køretur sluttede, da jeg ved en afkørsel fra Lyngbymotorvejen ikke får drejet nok af, men i stedet får nærmest kløvet bilen midt over af autoværnet.

En tilfældig ambulance bag mig stopper op for at tilse mig, og vælger at blive indtil politiet kom. Hvor meget jeg blæste alkometeret op på, ved jeg ikke, men det var nok til, at de tog mig med på stationen for at få taget blodprøve.

Der gik tre timer før lægen kom, men jeg kunne godt regne ud, at promillen alligevel ville være så høj, at mit ny erhvervede kørekort ville ryge, og forsikringen ville nægte at udbetale erstatning for den smadrede bil. Spørgsmålet var, om jeg også skulle i fængsel. Var promillen 2 eller derover, ville det medføre fængselsstraf, så det glædede mig, da resultatet på blodprøven kom, og viste en værdi på 1,9, hvilket betød bødestraf samt ubetinget frakendelse af førerbevis i 3 år, men ingen fængsel.

Tilbage til arbejdet

Da flere aktører begynder at hente koraller i udlandet, og det desuden bliver muligt at skaffe de ulovlige koraller lovligt, forsvinder min forretning ganske pludseligt, og da jeg ikke får penge ind fra mit ejendomsselskab længere, bliver jeg nødt til at fokusere 100 % på serviceaftalerne i akvariefirmanet. Jeg vælger derfor efter 5 år og 5 dages ansættelse at sige op i dyrehandlen.

Opsigelsen skete uden større drama. Der var et par enkelte serviceaftaler, som jeg indtil videre havde serviceret gennem akvariebutikken, men som fortsat ønskede at handle med mig udenom akvariebutikken. Jeg fortalte det til min chef som det var, og lod kunderne bestemme, hvem de ville handle med i fremtiden. Det var i særdeleshed et vandmandsakvarium på en restaurant i Kødbyen, der interesserede mig. Jeg brugte ganske vist uforholdsmæssig meget tid på det, men den danske vandmand er et utrolig interessant dyr, som desuden er utrolig udfordrende at holde i akvarier.

Jeg valgte desuden at stable en messe på benene for saltvandsakvarister i Danmark. Jeg lejede Odense Congress Center, hyrede en af de største foredragsholdere fra USA, og inviterede de forskellige akvariebutikker ind, så de kunne have en salgsstand på messen. Også Skov- og Naturstyrelsen valgte at møde op med en stand.

Økonomisk gav messen underskud, men den gav reklame og var vellykket som fundament til fremtidig vækspotentiale.

Jeg var dog dybt involveret i en lang række andre projekter. Jeg fungerede både som ekstern sparringspartner, men også som økonomisk investor i forskellige projekter. Arbejdet med at få en idé omsat til lukrativ forretning interesserede mig meget, og jeg holdte kontakten med mange af de sparringspartnere, jeg tidligere havde mødt i diverse netværksgrupper.

En dag, da jeg sidder og ser et datingprogram i Tv'et, ser jeg en butik i Paris, hvor man kan komme ind og få blandet sin egen parfume. Et koncept, som er ukendt i Danmark, men fanger min interesse. Butikken i Paris var eksklusivt indrettet og med en masse medarbejdere, der kunne hjælpe med at blande en helt unik duft kun til dig. At have sin egen, unikke duft måtte være populært, men det dyreste ved at drive virksomhed i Danmark er medarbejderudgifter samt lokaleleje. Desuden krævede konceptet en kvalitetssikring, således man kunne være hundrede procent sikker på, at næste gang man går ned og får blandet sin parfume, får man et produkt, der er identisk med den foregående blanding. En sådan nøjagtighed kan bedst sikres ved maskinstyret dossering fremfor menneskelig. Fordelen ved at have det hele automatiseret i en maskine ville desuden være, at den kunne placeres på ganske få kvadratmeter i et hvilket som helst shoppingcenter, og ikke krævede et væld af medarbejdere.

Jeg gik i gang med forretningsplanen og kontaktede et tjekkisk ingeniørfirma til hjælp med den tekniske udformning af maskinen samt en farmaceut, der havde indgående kendskab til produktion af parfume. Vi fandt frem til, at vi ud fra 21 baser ville være i stand til at blande enhver duft. Jeg var kun i Tjekkiet én eneste gang under udviklingen af automaten, hvilket skete, da jeg skulle hyre en programmør til udvikling af softwaren bag. Jeg fandt det fordelagtigt at finde en tjekkisk programmør, da softwareudviklingen hang nøje sammen med ingeniørarbejdet. Jeg havde været i Prag nogle gange før på ferie, så jeg kendte en smule til byen, men det havde indtil da ikke lykkedes mig at finde en restaurant på det niveau, jeg ønskede til mødet med mine to samarbejdspartnere. Resultatet var, at jeg lod ingeniøren vælge et sted, da han var lokalt kendt.

Jeg ved ikke, om Prag simpelthen bare ikke har gode restauranter, eller om min nye samarbejdspartner troede han gjorde mig en tjeneste ved at vælge et billigt sted, men maden var elendig, restauranten så snusket ud, men absinten var i top, og der var masser af det.

Resultatet var, at da jeg vågner næste morgen, husker jeg så godt som ingenting fra mødet. Jeg havde ingen noter med tilbage, og ingen af de dokumenter jeg havde medbragt til mødet var underskrevet. Jeg anede faktisk ikke, om samarbejdet var dødt, eller om jeg havde lovet horrible vilkår for det fremtidige samarbejde.

Det var pinligt, det var uprofessionelt, og jeg havde overordentligt svært ved at beslutte hvordan jeg skulle samle op på mødet igen. Ikke mindst grundet tømmermændene.

Jeg startede med at ringe til min ingeniør, som lød umådelig munter i telefonen. Havde jeg mon lovet ham en stor lønforhøjelse i min brandert? Han kunne sagtens have bildt mig det ind, men efter alt at dømme havde vi blot haft en hyggelig aften, og aftalte at få styr på alt det forretningsmæssige senere på dagen.

Måske er der noget om, at de bedste forretninger laves over en drink, for ud af de mange samarbejdspartnere jeg har haft rundt omkring i verden, blev det her det mest succesfulde. De overholdte alle vores aftaler, og arbejdede super professionelt i de 3 måneder udviklingen tog. Det var desuden programmørens vinkel til projektet, der skulle vise sig at blive en guldgrube.

En ting var værdien i at kunne blande sin egen duft på få minutter, men at kunne kopiere kendte mærkers dufte, var et endnu større marked.

Prag er oversvømmet med falske Guccitasker, Rolexure og alverdens andre kopivarer, som er ulovlige at sælge i Danmark, men man kan ikke tage patent på en opskrift. Du kan holde den hemmelig, men ikke forhindre andre i at efterligne den. Det betød, at vi kunne forprogrammere nogle knapper, som gav en duft helt identisk med de dyre mærkerverers. Vi måtte naturligvis ikke sælge den som værende Guilty by Gucci, men vi måtte gerne skrive, at duften var inspireret af Guilty by Gucci, og således ville man kunne få en duft, der normalt koster 699 kroner til 149, og jeg ville stadig tjene fedt på det.

Jeg kendte masser af teenagere, der ganske vidst havde de dyre mærker stående fremme på værelset, men i dagligdagen, var det ikke de dyre dufte, de sprøjtede sig

med. Det var tydeligt for enhver med kendskab til mærkeduftene, men det ville altså kunne ændre sig med min opfindelse.

Min tanke var, at maskinen skulle lanceres ved en årlig messe indenfor kosmetikbranchen, men så langt kom jeg aldrig. En af mine sparringspartnere hørte om idéen og fik sat mig op med en af verdens største producenter af kosmetik. Resultatet var, at de købte idéen med de dertilhørende rettigheder og beskyttelser samt en konkurrenceklausul, der betød, at jeg ikke måtte lave noget indenfor den branche de kommende 5 år. Idéen skulle simpelthen købes med det formål, at den ikke skulle realiseres. Jeg fik et rigtig pænt tocifret millionbeløb for projektet, og jeg var endnu engang klar til at erobre verden og ikke mindst flytte ud af min lille andelslejlighed igen.

Fiskenørden bliver natklubejer

Det var nytåret 2010/2011. Jeg skulle fejre nytårsaften med mine folkeskolekammerater i et forsamlingslokale, som de havde lejet ude på Amager. Vi var cirka 35 til spisning, og klokken 23 er de første allerede gået i gulvet. Jeg selv havde bundet de første to flasker champagne og med en time til klokken skulle slå tolv, fik jeg lyst til i stedet at fejre aftenen på NASA.

Bestyreren på NASA havde i ugerne op til forsøgt at overtale mig til at fejre nytår med dem, men jeg havde afslået og havde derfor heller ikke bord der inde.

Jeg blev dog yderst vel modtaget og inviteret til at sidde med oppe ved ejerens bord.

Det var denne nytårsaften, det gik op for mig, hvor meget NASA var kommet til at betyde for mig. Jeg havde i forvejen nøgler til natklubben fordi mit firma havde stået for etablering og vedligeholdelse af klubbens store saltvandsakvarium og jeg havde ofte taget mig selv i at gå rundt oppe på klubben udenfor åbningstid og forestille mig, at det var mit hjem. Jeg havde sågar overnattet i en af sofaerne en enkelt gang efter en bytur.

Klubben havde eksisteret siden 1997 og var anset for at være Skandinaviens mest eksklusive klub fra sin lancering og helt frem til 2008. Jeg nåede aldrig at se klubben på sit aller højeste, men jeg havde været med fra 2008 og set hvordan det langsomt, men støt, gik ned ad bakke, og der var så mange ting jeg havde lyst til at gøre med

klubben for at vende dens fald. Jeg fortalte ejeren, at jeg var interesseret i at købe klubben og de kommende måneder forhandlede vi om overtagelsesvilkår.

I marts måned 2011 blev vi enige om en overtagelse. Jeg valgte ikke at købe den tidligere ejer helt ud, da jeg i bund og grund intet vidste om restaurationsbranchen og derfor ville kunne drage fordel ved at lade ham forblive medejer og drage nytte af hans erfaringer.

Jeg betalte alt for meget for klubben, men det var lige meget. Jeg købte den ikke som en økonomisk investering, men som et følelsesdrevet projekt. NASA havde for mig altid været symbolet på rigdom og succes. Lige fra den første gang jeg havde stået i køen som 17-årig og håbet på at få lov at komme ind. Jeg havde oplevet at elevatoren førte mig væk fra pøblen på gadeplan og op i en ny verden, hvor jeg trods min unge alder blev set op til og respekteret, fordi jeg havde penge, og brugte mange af dem. Jeg havde lynhurtigt opnået VIP-status, behøvede ikke at stå i kø, og kunne opføre mig stort set som det passede mig, i hvert fald når der blev lagt ekstra drikkepenge, og nu skulle hele dette succesikon være mit.

Overtagelsen blev offentliggjort d. 01. april med en artikel i Børsen.

(http://madsdinesen.dk/wp-content/uploads/2011/09/mads_dinesen_borsen_artikkel.pdf). Alle 55 medarbejdere fik desuden besked over klubbens intranet, og jeg opfordrede ved samme lejlighed medarbejderne til at komme med konstruktiv kritik og forslag til ændringer i forhold til den hidtidige drift.

Jeg oplevede en medarbejderstab, der var utrolig loyale og tætte på et næsten familiært plan. Nogle af medarbejderne boede sammen, og havde arbejdet på klubben de seneste 7 år. Samtidig oplevede jeg en masse frustrationer. Mange havde arbejdet på klubben i en tid, hvor den omsatte for over en kvart million hver weekend og drikkepengene i sig selv kunne dække en husleje i København. Denne tid var dog forbi. Folk lagde sjældent drikkepenge, og den dårlige økonomi gjorde, at der blev sparet og udbetalt løn for sent.

Desuden fortalte mange, at de manglede en synlig ledelse. De følte sig ikke informeret om, hvad der skete, og oplevede en ejer, som kom og festede i weekenderne, men manglede forretningsmæssige evner.

Jeg blev chokeret over hvor slemt det stod til med økonomien. Allerede 4 dage efter min overtagelse kom et påkrav fra udlejer på 110.000 kroner, som skulle være betalt inden tre dage, hvis vi ville undgå at blive smidt ud, og min investering således være tabt. Brevet havde allerede ligget i postkassen i to dage, så pengene skulle betales med det samme for at kunne stå på deres konto den følgende dag.

Jeg kontaktede udlejers administrator, præsenterede mig som den nye ejer, præsenterede en handlingsplan for at rydde op i økonomien og udbad en afdragsordning på 14 dage for den forfaldne regning.

Svaret var klart; hvis ikke pengene stod på deres konto dagen efter, blev lejemålet opsagt.

Jeg havde aldrig oplevet noget lignende. Som regel er kreditorer til at snakke med, så længe de er garanteret deres penge, og får en plan for konstruktive ændringer, der kan sikre et rettidigt betalingsmønster for fremtiden. Især situationen taget i betragtning, hvor jeg stod som helt ny ejer uden kendskab til den forfaldne regning, men det var ikke tilfældet her. Det var tydeligt, at de blot ønskede os smidt ud.

Senere samme dag blev jeg kontaktet af en bekendt, som jeg havde festet med nogle gange på NASA, og som pludselig fandt mig ekstra interessant, da jeg havde købt stedet. Han spurgte mig, om der var gået noget galt med overtagelsen. En af hans venner ved navn Morten, som i forvejen havde en bar i København, fortalte at han havde skrevet under på en overtagelse, fordi vi var blevet smidt ud.

Det løb mig koldt ned ad ryggen. Havde jeg allerede misligholdt lejekontrakten og således mistet retten til at være i de lokaler, jeg netop havde betalt utrolig mange penge i afståelse for?

Jeg ville have fat på denne Morten, og finder ham på Facebook. Jeg kontakter ham og beder om en forklaring og gennemsøger desuden hans profil. Det går op for mig at administratoren for udlejer er hans mor, og man skal derfor ikke være et geni for at regne ud, hvorfor administrator var så interesseret i at få ophævet lejekontrakten, så sønnike kunne overtage uden at skulle betale afståelse til mig.

Jeg skynder mig at overføre den forfaldne regning fra privatbeholdningen, og blev således klar over, at jeg ikke skulle forvente samarbejde fra min nye udlejers side.

Det blev desuden klart for mig, at det var nødvendigt med nogle udskiftninger i medarbejderstaben. To udviste med al tydelighed ingen tillid til at jeg kunne drive klubben, og uanset om de havde ret eller ej, var jeg naturligvis nødt til at fyre dem.

Den resterende stab viste tillid relativt hurtigt eller også var de i hvert fald gode til at skjule deres mistillid, for de udtrykte glæde ved ejerskiftet og havde forhåbninger for fremtiden.

Al administration og regnskab blev lavet af en endnu tidligere ejer, som min medejer i sin tid havde købt klubben af. Han fik ikke løn for sit arbejde, men måtte bruge klubbens kontor, som han ville, og håbede desuden på at kunne købe klubben tilbage på et tidspunkt. Det var urealistisk, for han var gået totalt på røven, og jeg stolede ikke på ham. Han var ikke dum, og enhver med matematiske evner, og en kreativ tankegang kan manipulere med et regnskab. Jeg lod ham fortsætte med at kunne benytte kontoret, men fratog ham enhver rolle i forbindelse med klubben og dens økonomi.

Natklubbens kontor var en 100 kvadratmeter penthouselejlighed, der lå bare 30 meter fra natklubben. Den ene halvdel var indrettet som kontor og den anden halvdel fik jeg indrettet som privat lejlighed til mig.

Jeg havde lejet et hus ned til vandet i Klampenborg, men det var rart også at have en lejlighed at sove i i indre by. I særdeleshed, når man efter en bytur var så fuld, at man knap kunne gå, hvilket ikke alene skete hver weekend, men som regel også tirsdage og torsdage.

Det blev hurtigt hverdag for mig at vågne op, gennemsyret af tømmermænd, uden erindringer om, hvad der var sket foregående aften. En sådan tilstand blev gerne behandlet med en bloody mary og en flaske Grey Goose vodka på en af de omkringliggende caféer.

Når jeg sov i huset i Klampenborg, sørgede min tjenestepige altid for at klargøre det udendørs spa samt servere en flaske Dom Perignon til morgenmad.

Det var et tungt læs at drive natklub, og ikke alene skulle den drives, den skulle genkonstrueres og relanceres for at vende den dårlige økonomi. Klubben var gennemrenoveret i december 2010, og stod faktisk flottere, end den længe havde gjort, men alligevel var ordet 'slidt' en tilbagevendende beskrivelse af stedet. Sandheden var, at de som var noget indenfor high-end clubbing, kom der ikke længere, og de som kom, var alle dem som før i tiden end ikke havde forsøgt at komme ind, fordi de vidste at det var håbløst. Nu hvor de endelig kunne komme ind, havde de helt uladssigørlige forventninger til stedet, især fordi deres bidrag til omsætningen var beskedent.

Den gennemsnitlige nattelivsgæst i København brugte i 2010 185 kroner alt i alt per bytur. Klubben var af brandmyndighederne maksimalt godkendt til 200 gæster, og jeg havde udgifter for 450.000 kroner om måneden ved 8 åbningsdage. Alene lønningerne på én aften lå omkring 20.000 kroner, så der skulle tiltrækkes yderst købestærke gæster sammenlignet med den gennemsnitlige nattelivsgæst.

En mandag, da jeg skal gøre weekendens omsætning op, mangler der 8000 kroner i pengeskabet. Jeg bruger lang tid på at kigge overvågningsmaterialet igennem indtil jeg ser en person låse sig ind ad brandtrappen, gå direkte hen til pengeskabet og tage kontanter derfra.

Selvom vedkommende havde forsøgt at skjule sig under en paraply, var det tydeligt at identificere gerningsmanden. Dels var vi få, der havde nøgler til klubben, og endnu færre, der havde kode til pengeskabet, men hans karakteristiske gangart gjorde det ganske nemt. Det var den foregående ejer, som jeg for nylig havde fritaget fra jobbet som økonomisk ansvarlig.

Jeg lod min kompagnon stå for konfrontationen. Han blev bortvist fra stedet, men vi valgte ikke at melde ham til politiet. På mange måder var det bare sørgeligt, at en mand, der få år for inden havde været mangemillionær og ejer af NASA nu var så desperat, at han var nødt til at stjæle. Sådan skulle jeg aldrig ende!

En morgen jeg vågner i lejligheden ved klubben lige præcis på det stadie, hvor man stadig er stiv fra dagen inden, men er ved at omdanne det til seriøse tømmere, går jeg ned gennem trappeopgangen for at sætte mig over på Café Victor med en flaske champagne, der kan udskyde tømmere. I det jeg træder ud af døren til opgangen får jeg stukket et kamera i hovedet og en journalist med en mikrofon hvorpå der står Ekstra Bladet spørger, hvorfor jeg ikke har betalt mine regninger. Forvirringen er total, og jeg skynder mig op ad klubbens brandtrappe, som står vidt åben.

Oppe i klubben er en masse mennesker. Der står håndværkere med vinkelslibere, som skærer mine højtalere ned, en elektriker fra Dong, som roder ved elmåleren og en masse mennesker, deriblandt en repræsentant fra udlejer, som gennemgår diverse dokumenter.

Jeg får lokaliseret dommeren fra fogedretten og beder hende fremlægge sin sag, hvilket viser sig at være en ubetalt regning til KODA. KODA's opgave er at varetage danske musikers økonomiske interesse, og for at måtte spille musik offentligt, skal

disse have nogle penge. I og med den sidste kvartalsregning på 40.000 kroner ikke var betalt, ville man sikre, at vi ikke kunne spille mere musik ved at beslaglægge vores højtalere.

Dong ville desuden have 90.000 kroner, men var altså ikke en del af fogedforretningen (<http://politiken.dk/deadsections/natteliv/ECE1426083/fogeden-har-lukket-jetsettets-hvideste-natklub/>).

Udlejer, journalist og elektriker fra DONG smed jeg ud under store protester, hvorefter jeg skynder mig i banken og hæver de 40.000 kroner for at få dem til at stoppe afmonteringen af mit lydudstyr. Da alle har forladt klubben, DONG forurettet og KODA med deres 40.000 kroner, står jeg efterladt med ét stort rod af afklippede ledninger og afmonteret lydsystem.

Der var kun ét at gøre; ringe til nogle teknikere, der kunne få styr på klubben, mens jeg skyndte mig ned på Café Victor for at bedøve de nu raserende tømmermænd med en flaske champagne eller to

(<http://politiken.dk/deadsections/natteliv/ECE1427025/nasas-champagnedreng-har-betalt-sine-regninger/>)

Det er tydeligt at noget må ske. For hver måned koster det mig 50.000 kroner at holde klubben i live. Jeg valgte derfor at aflive mit højtelskede NASA og male den ellers helt hvide klub sort og skifte navn til FØRSTE.TH. Det var ikke et nemt valg, men NASA havde overlevet 14 år, og var til sidst ikke det NASA, jeg ellers havde kendt til.

Jeg hyrede desuden et nyt hold promotere ind, der skulle sikre fest og gæster hver weekend, mens jeg kunne drikke mig fuld og feste hver dag sammen med mine udvalgte venner og bekendte bag de lukkede døre.

Jeg havde altid haft mange venner, men pludselig oplevede jeg, at alle ville være venner. Alle ville kende ejeren af diskoteket, og i mine kæmpebrandere gav jeg alt fra dyre middage til rejser i privatfly til folk jeg lige havde mødt. På den ene side udfyldte det et tomrum at have alle de mennesker omkring mig, der alle levede på mine præmisser, når vi var sammen, men samtidig var det utrolig ensomt, og jeg gled væk fra nogle af mine bedste venner, som jeg havde kendt fra min barndom.

Jeg opdagede ikke, hvad der skete udenfor min egen lille verden. Det hele handlede om at more sig 24 timer i døgnet, og hvis jeg ikke fandt morskab nok i de mennesker jeg var sammen med, blev de skiftet ud uden videre overvejelser.

Jeg fik desuden ansat Simon, der tidligere havde været ansat for Martin Thorborg på Amino. Simon skulle stå for al online markedsføring, og det var desuden en lille personlig sejr for mig, at Simon havde valgt at arbejde for mig i stedet for Thorborg. Simon var dog nem at lokke med på mine vanvittige druktur, hvilket han ikke havde økonomi til til trods for, at jeg betalte det meste. Det blev desuden en vane for os hen over sommeren, at når klokken var ved at nærme sig 16, og Simon skulle have fri, så tog vi en cykeltaxi ud på staden for at købe en joint. Jeg nøjedes som regel med at have en flaske champagne med, da hash ikke sagde mig det store, men vi endte altid med at blive alt for stive og skæve og opføre os dumt.

Efter 3 måneder karambulerer det hele for Simon under en åbningsaften, hvor han endnu engang får drukket sig alt for stiv. Da jeg kommer op på kontoret er min printer splittet ad, stole ligger væltet, glas er smadret, og der er sprøjtet blot op ad væggene. Jeg spørger Simon, hvad der er sket, hvorefter han først forsøger at bilde mig ind, at han har været oppe at slås med en af sine gode venner.

Da jeg snakker om, at det må politianmeldes går han dog til bekendelse, og fortæller at han i sin brandert havde forsøgt at tage sit eget liv med en kniv, og hans ven derimod havde forhindret det.

Det var tydeligt, at Simon ikke havde godt af at arbejde i natklubsmiljøet, og vi fik derfor afviklet hans rolle i virksomheden bedst muligt.

Det hjalp at få nogle nye promotere ind over klubben, men det hjalp ikke nok. De sørgede for nogle ganske gode fester et par gange om måneden, men ikke nok til at trække de dårlige op.

Desuden oplever jeg en administrator hos udlejer, der gør alt for at smide os ud. Jeg måtte bruge over 30.000 kroner på advokat om måneden, fordi udlejer kom med alverdens krav om betaling til vedligeholdelse, og desuden pludselig nedriver al inventar fra den rygeterrasse natklubben havde fået tilbygget i 2007. Udlejer mener pludselig ikke, at vi har ret til at benytte vores terrasse, som ellers blev opført efter godkendelse fra selvsamme udlejer i 2007, og borde, bænke og barer for 120.000 kroner bliver blot smidt på lossepladsen.

I august 2012 meddeler jeg min medejer, at jeg ikke har tænkt mig at dække underskuddet i natklubbens driftskasse længere, og jeg er klar over, at han heller ikke

gør det. Klubben havde allerede kostet mig en hulens masse penge, og det så kun ud til at fortsætte med at være en udgift.

Jeg havde desuden købt klubben for at møde en masse nye mennesker og promovere mig selv, men grundet den dårlige økonomi og de forsinkede lønudbetalinger, havde jeg haft noget uheldig presseomtale de foregående måneder

(<http://ekstrabladet.dk/kup/dinepenge/article1789288.ece>).

Det var svært for mange af de ansatte at se mig vælte rundt i penge privat, men samtidig fortælle, at der ikke var råd til at udbetale deres løn. Det er forståeligt nok at de tænkte sådan, men i min verden var der stor forskel på natklubbens pengekasse og min private, så selvom jeg ikke manglede penge, så gjorde klubben det. Havde klubbens økonomi været til at udbetale deres løn, havde jeg naturligvis gjort det, men det var den ikke, så enten kunne de fortsætte med håbet om, at det blev bedre, eller også måtte de erklære klubben konkurs og få dækket deres tilgodehavende hos Lønmodtagernes Garantifond.

Da påkravet for huslejen på i alt 76.000 kroner kommer for august måned, er vi så godt som færdige. Der var 30.000 kroner i kassen og hverken jeg eller min medejer ville lægge de sidste 46.000 kroner. Påkravet skulle være indbetalt en onsdag, og tirsdag bruger jeg al min tid på at skaffe de sidste penge fra et sponsorat. Det lykkes mig helt ekstraordinært at skaffe et sponsorat på 50.000 kroner fra en af vores leverandører, og jeg kører ud og henter pengene i form af en check, som jeg får lov at indløse i min bank til kontanter, således jeg kan køre ud og betale påkravet kontant den efterfølgende dag hos udlejer.

Det var en stor lettelse, at det alligevel var lykkedes at skaffe til huslejen, og da der endda var 4000 kroner i overskud, skulle det fejres med en lille bytur. Jeg gik direkte fra banken med de 80.000 kroner i kontanter over på restaurant The Lot, hvor jeg ringede til nogle af de sædvanlige bytursvenner, for at få dem med ud. Jeg husker at vi blev meget fulde meget hurtigt af to flasker vodka på The Lot, og jeg husker at vi bagefter tager på LA bar, hvor jeg bestiller 100 jægerbombs som jeg havde gjort så tit, og så husker jeg ikke meget mere. Da jeg vågner næste morgen i kontorlejligheden, kan jeg dog godt mærke at noget er helt galt. Jeg gennemroder mine lommer og finder 8500 i 500-kronesedler samt en halv 500-kroneseddel. Hvad der er sket med de resterende er jeg ikke klar over, men jeg får at vide, at jeg blandt andet har stået på LA bar og kastet med 500 kronesedlerne til tilfældige gæster.

Med store tømmermænd kører jeg ud i mit hus og tager endnu engang de manglende penge fra min private cashbeholdning. Det blev dog den sidste gang.

I september 2012 bliver natklubben solgt til to diskoteksejere, der ønsker at male den hvid og genopføre NASA. Projektet er dømt til at gå galt, men jeg er bare glad for at komme af med klubben, selvom salget medfører et kolossalt økonomisk tab.

En bytur til en million

Efter at have solgt NASA og dermed også kontorlejligheden, der hørte med, lejer jeg en lejlighed på Amerika Plads på Østerbro. Der bliver holdt en del fester, og sidst i oktober holder jeg en fest, hvor en bekendt spørger om han må tage to venner med. Det drejede sig om en pige ved navn Julie og en dreng ved navn Esben, som begge var et par år ældre end mig selv. Esben var desuden bøsse og havde gået på Aurehøj Gymnasium som mig selv.

Vi festede hele natten, og havde en god aften, som vi aftalte at følge op på den kommende weekend. Jeg blev derfor glad, da jeg modtog en invitation til fest hjemme hos Esben. Esben og Julie delte en lejlighed på Vesterbro, og der var ingen tvivl om, at der var stor forskel på vores måder at leve på. De boede to mennesker i en lille 2-værelses og måtte gå ned med deres tomme flasker for at få råd til nogle ekstra discountøl. Men jeg hyggede mig med dem, og vi blev godt fulde.

Da klokken er 06 om morgenen, spørger jeg de resterende til festen, om vi ikke skal tage en tur til St. Tropez, og vi vælter således 5 mand ud i min bil, kører først forbi to af medpassagerernes hjem for at pakke en hurtig kuffert og dernæst forbi min lejlighed, hvor vi henter 1 million danske kroner i kontanter.

Vi er for fulde til at vi burde køre, og da vi når færgen i Rødby fylder vi endnu engang bilen op med en masse forskellige drikkevarer.

Bilen slugte godt med benzin. Når fartpiloten var låst på 250 km/t. kunne man ligefrem se benzinmåleren falde konstant, så vi måtte hurtigt ind og tanke.

Efter at have fyldt tanken, skulle vi betale for benzinen, men de tog ikke imod danske kontanter, og ingen af de andre havde så meget som en krone på deres debitkort. Jeg kan huske, at jeg stod og viftede med et 100.000-kroners bundt og sagde, at jeg gerne ville betale overpris, men altså ikke havde anden betalingsmulighed. Først snakkede

de om at ringe til politiet, men da chefen kom, valgte han at lade os betale 1000 danske kroner i stedet for de 100 €, vi havde tanket for.

20 timer senere stod vi i St. Tropez. Det hotel jeg plejede at bo på, havde lukket for sæsonen, men vi indlogerede på et nærtliggende hotel, hvor vi havde vores egen hytte. Vi var pænt smadrede efter turen, så den første aften nøjedes vi med at købe nogle flasker sprut, som vi drak på hotellet.

Næste morgen var vejret dejligt, og vi var i forvejen bagstive fra natten inden. Der var lidt problemer for nogle af de andre, fordi de var taget af sted uden at tænke på deres aftaler og arbejdsvagter hjemme i Danmark, men der var ikke så meget at gøre ved det. I stedet tog vi ned på havnen i St. Tropez, hvor jeg så tit havde været.

Vi satte os ind og fik hummer, østers, kaviar og et par flasker god rosé, og der sad vi ellers hele dagen og blev fuldere og fuldere. Til sidst var vi så fulde, at vi valgte at gå videre i byen, hvor de straks genkendte mig, og gav mig et bord.

Vi bestilte nogle gode flasker årgangs Dom Perignon og omkring klokken halv ét får vi at vide, at de skal lukke.

Jeg spørger hvor meget, de skal have for at holde åbent for os hele natten, hvilket vi får at vide, ikke kan lade sig gøre. Jeg siger derefter at jeg vil betale dem én million danske kroner, hvis de vil holde åbent hele natten og give fri bar til os og resten af de besøgende. Bestyreren tager en lommeregner frem, og står og regner lidt på det hvorefter han storsmilende siger ok.

Da jeg kun havde taget 100.000 kroner med fra hotellet, fik jeg en af dørmændene til at køre mig tilbage til hotellet og hente 700.000 kroner ekstra i kontanter samt overføre de resterende 200.000 kroner, som jeg printede en kvittering på var overført til deres konto.

Da jeg kommer tilbage til festen, er de andre allerede hamrende fulde, men jeg betaler de resterende penge, og festen fortsætter med clubhittet 'Welcome to St. Tropez', som de spiller for os, mens der bliver leveret den ene flaske Dom Perignon efter den anden til vores bord.

På et tidspunkt vågner jeg op efter at være faldet i søvn ved bordet til Julie, der græder fordi hun ikke kan finde Esben, og vi går ud og leder efter ham på må og få i gaderne omkring havnen. På et tidspunkt finder vi ham gående rundt i gaderne i en tilstand tæt på bevidstløshed med kokain hængende rundt om næsen. Han benægter at have taget noget, til trods for vi alle kunne se det, og desuden ikke havde noget imod

det. Jeg havde selv taget kokain nogle gange. Ikke til hverdag, men en gang imellem til diverse fester, og jeg havde desuden været afholder af et festkoncept for mine venner, der hed CCC, hvilket stod for Coke, Caviar and Champagne, hvor der som navnet siger var gratis kokain, kaviar og champagne til mine gæster. Næste morgen bliver en af de medrejsende nødt til at tage et fly hjem til Danmark for at komme til et familiearrangement, men Julie, Esben, jeg selv og en 4. mand bliver i St. Tropez og fester om end i en lidt mindre skala i forhold til aftenen inden.

Da vi kører mod København igen, og befinder os ud for Paris foreslår jeg, at vi finder et hotel og overnatter på, da jeg er så træt, at jeg snart ikke kan køre mere. Vi har kun 50.000 danske kroner tilbage, men finder et pænt hotel i en sidegade til Champs Elysees som vi booker et værelse på.

Næste morgen da vi vågner, tjekker vi ud fra hotellet og går hen på en lokal café for at få morgenmad inden vi skal køre de sidste 1000 kilometer hjem. Jeg får et par fernet branca til morgenmaden og da vejret er godt, foreslår jeg at vi lige tager en hurtig runde forbi Eiffeltårnet og nogle af de andre kendte steder.

På vejen hopper jeg ind i en kiosk og køber to flasker champagne, som vi kan gå og drikke af på vejen. Det er tydeligt, at vi vækker opsigt, når vi fjoller rundt ude på gaden med to flasker champagne i hånden, som drikkes direkte af flasken.

Da de to flasker er bundet, siger jeg, at jeg er blevet for fuld til at køre hjem, så vi hopper ind på en lækker restaurant på Champs Elysees, og bestiller udover en stor frokost også en masse drikkevarer. Vi bliver godt og grundigt stive, og mens vi sidder og snakker utrolig upassende og højrystet, får Esben kontakt til en ung studerende, der sidder med en bog og en kop kaffe og kigger lamslået på os.

”Do you speak english?” spørger Esben hende.

”Ja, og jeg snakker også dansk” Svarer hun. ”Hold kæft hvor er I blevet teenagestive, det var da helt vildt”, fortsætter hun. Esben kigger bare på hende og bryder syngende ud i Joe Dassin’s ’Aux Champs Elysees’.

Pludselig ringer min telefon, og det er en journalist fra Politiken, der spørger hvad min kommentar er til min politianmeldelse for bedrageri. Jeg er hamrende stiv, men aner heller ikke, hvad journalisten snakker om. Jeg havde intet hørt om nogen anmeldelse, og valgte blot at affærdige ham, og feste videre med de andre. Sidste gang jeg havde oplevet at en journalist ringede med sådanne beskyldninger, havde det trods alt vist sig at være løgn.

[\(http://politiken.dk/deadsections/natteliv/ECE1796914/koebenhavnsk-jetsetter-anklages-for-bedrageri/\)](http://politiken.dk/deadsections/natteliv/ECE1796914/koebenhavnsk-jetsetter-anklages-for-bedrageri/).

Efter at have indtaget både frokost, aftensmad og tonsvis af sprut og champagne på restauranten, vælter vi videre. Esben og jeg går lidt for os selv for at skaffe et nyt hotelværelse at overnatte på. Vi prøver at tjekke ind på Four Seasons, hvor jeg så tit havde boet i Paris, men de var allerede fuldt booket, så vi ender med et 4-stjernet hotel, som ikke ligefrem var på niveau med Four Seasons, men bestemt i den bedre ende. Da vi er ved at tjekke ind, siger Esben pludselig: ”Skal vi ikke bare gå op og knalde?”.

Dels var jeg blevet lidt glad for Esben over ferien, og desuden var jeg ret stiv, så uden at tænke på de to andre, gik vi op på hotelværelset og knaldede og faldt i søvn.

Næste morgen, da vi vågner, ligger der en masse ubesvarede opkald fra de to andre. Vi mødes med dem ved bilen, og får at vide, at de havde tilbragt natten i Den danske Kirke, fordi de havde stået uden en krone på lommen og ikke kunnet få fat på os. Både Esben og jeg havde tømmermænd af både den moralske og fysiske slags, men turen gik nemt og smertefrit hjem, selvom promillen sandsynligvis stadig var et godt stykke over det tilladte.

Dagen efter vi er kommet tilbage til Danmark, er Esben og jeg sammen om aftenen. Han fortæller mig, at han har lidt økonomiske problemer, fordi han skylder en pusher nogle penge. Da jeg er blevet glad for Esben, og ikke ønsker ham i den slags problemer, siger jeg, at jeg gerne vil betale hans gæld, hvis bare han lover mig ikke at gå ud og lave en ny efterfølgende.

Da vi kører ud for at mødes med pusheren, spørger han mig, om jeg nogensinde har prøvet MDMA, hvilket jeg ikke har. Han får mig overtalt til at købe et par breve MDMA og et par breve kokain med, når vi alligevel er ude hos pusheren.

Jeg får betalt Esbens gæld og vi kører hjem til mig på Østerbro med de nye breve MDMA og kokain, som vi skal tage sammen. Jeg havde røget hash nogle gange, og også taget kokain, men det var første gang jeg prøvede noget så psykedelisk som MDMA. Jeg oplevede en meget sanselig rus, hvor alt føltes rart og enhver berøring føltes ekstra kraftfuld.

Esben foreslog at vi gik i bad sammen mens vi trippede, hvilket var helt fantastisk, og da vi efterfølgende var færdige med at knalde, ville han videre i byen, mens jeg blev tilbage i lejligheden.

Det blev tydeligt for mig de efterfølgende dage, at både Julie og Esben var ude på et sidespor hvad angik stoffer. De tog alt, hvad de kom i nærheden af, og ved flere lejligheder hørte jeg Julie snakke om at prøve heroin, som hun dog straks afviste, når jeg snakkede med hende om det.

Den første sigtelse

En onsdag morgen klokken 09 banker det på døren til min lejlighed. Jeg ligger stadig i sengen, og vælger derfor ikke at gå ud og åbne.

Pludselig bliver der råbt ”Mads, det er politiet, du har 5 sekunder til at åbne døren, ellers slår vi den ind”, og jeg skynder mig derfor hen og lukker dem ind. De står tre betjente, to skattemedarbejdere og to hunde. Jeg får at vide, at jeg skal sætte mig på gulvet, hvorefter de vil gennemsøge mig og min lejlighed for kontanter, stoffer og værdier generelt, og det samme gør de i mit hus i Klampenborg.

De konfiskerer 750.000 kroner i kontanter, designermøbler, ure, biler og nogle tasker. De finder desuden en lille klump hash og en lille pose kokain. De har ligeledes lukket for alle mine konti, og fortæller at jeg er anklaget for skatteunddragelse for et større millionbeløb samt bedrageri for 530.000 kroner.

Jeg bliver kørt ud på Københavns politistation og afhørt i forbindelse med bedragerisigtelsen. Det drejer sig om en kunde, der tilbage i marts booker en firmafest på NASA, som aldrig afholdes, da natklubben bliver solgt videre, og driftsselskabet bag går konkurs. Da kunden betaler for festen bare 4 dage inden jeg meddeler, at selskabet er insolvent, mener kunden at jeg var vidende om, at festen aldrig ville kunne afholdes, da jeg modtager betalingen.

Da jeg er færdig med afhøring, spørger jeg betjenten, hvad jeg skal gøre for at overleve. Jeg har huslejer for 80.000 kroner om måneden, og med en lukket bankkonto, er det svært at gøre noget som helst. Jeg får at vide, at jeg må klare mig for en kontanthjælp indtil sagerne er afgjort, hvilket kan tage et par år.

Jeg er fuldstændig i chok over situationen. Jeg havde indtil da drevet nogle lukrative forretninger og trods alt betalt mere i skat end de fleste gør gennem et helt liv, men nu

forventede de, at jeg skulle gå på kontanthjælp og leve med et månedsbudget langt under mit daglige forbrug. Jeg havde end ikke råd til en taxa hjem fra afhøringen og går således hele turen fra Københavns politistation på Halmtorvet hjem til min lejlighed på Amerika Plads.

Jeg beslutter mig for at leje min andelslejlighed i Nordvest ud for at få nogle penge den vej igennem. Jeg kunne ikke få mig selv til at flytte til Nordvest i en lille 1-værelses igen, men jeg op siger mit hus i Klampenborg og står således tilbage med min lejlighed på Amerika Plads, som jeg end ikke vidste hvordan jeg skulle skaffe husleje til med en låst bankkonto, men kontanthjælp skulle jeg i hvert fald ikke på.

Esben og jeg er blevet enige om kun at være venner. Jeg holder stadig meget af Esben, men opdager at han allerede dagen efter, jeg havde betalt hans narkogæld laver en ny. Det er godt nok kun 600 kroner, men det var 600 kroner, som han absolut ikke havde og jeg kunne kun se den vokse sig større. Da Esben spørger mig om et lån til huslejen, er min umiddelbare tanke derfor også nej. Ikke mindst fordi jeg stod i en situation, hvor jeg havde fået konfiskeret alle mine egne midler, og derfor knap nok havde til min egen husleje. Dog havde jeg brug for en konto, som jeg kunne overføre penge til uden politiet opdagede det, og desuden var Esbens udlejer Julie, som også var blevet min gode veninde, og som jeg derfor ikke ønskede skulle lide tab. Vi aftaler derfor, at han må låne pengene rentefrit, såfremt jeg må bruge hans konto til nogle overførsler.

D. 31. december 2012 får jeg en besked fra Esben om at han er kommet til at gøre noget dumt, og vi bliver nødt til at mødes. Han har tømt kontoen for penge og brugt dem på byture og stoffer. Han har ingen mulighed for at betale mig pengene tilbage, og det betyder desuden at jeg ikke har råd til at betale min egen husleje. Jeg siger, at han bliver nødt til at skaffe pengene, og desuden er vi færdige som venner. Esben påstår at det er min egen skyld, og jeg burde have forudset, at han ikke kunne styre den slags penge på kontoen. Det blev således enden på mit venskab med Esben og ikke mindst Julie, som kort efter dør af en overdosis heroin.

Kort før nytårsaften bliver jeg kontaktet af en mand på Facebook. Han har fulgt mig på Facebook, og mener at vi kan hjælpe hinanden. Jeg fortæller ham at jeg er så presset økonomisk, at jeg end ikke kan betale min husleje fordi der er blevet lukket for mine konti.

Han fortæller, at hvis jeg hjælper ham med et projekt, så kan han sørge for, at jeg kan flytte på hotel og bo gratis, og han kan desuden sørge for, at jeg får en ny bil og hvad jeg ellers mangler.

Det blev således starten på 18 måneders ”karriere” som kriminel. Det blev et vanvittigt spil, hvor det gjaldt om at sminke virksomheder og stråmænd, således disse så ud til at være yderst værdifulde og på den måde opnå kreditværdighed, som gjorde, vi kunne få leveret alt fra dyr vin, telefoner og biler til kontante lån i millionklassen. Pengene rullede ind, men rullede lige så hurtigt ud for at dække den uendelige fest, som startede tidligt om morgenen på en god café og fortsatte til jeg faldt om.

Jeg boede på daværende tidspunkt i en 1400 kvadratmeters ejendom ude ved Langelinje på Østerbro i København og festerne handlede ikke længere om at fejre livet, men om at flygte fra den virkelighed, jeg var blevet en del af. Jeg har aldrig været fan af at holde fødselsdage, men selv dét blev en anledning, da min kammerat Klaus Riskær ringer en onsdag, og spørger om jeg ikke kan holde fødselsdag den kommende weekend, fordi han har udgang fra sin afsoning.

Det var blot endnu en lejlighed til at smide en omgang kaviar og sprut på bordet og feste i flere dage.

5 minutter inde i festen blev huset dog stormet af Københavns politis bandeenhed, fordi de havde fået et tip om, at der var tale om en rockerfest. Eftersom gæstelistsens mest kriminelle var Anni Fønsby og Klaus Riskær, som trods alt ikke havde nogen banderelation, gik politiet hurtigt igen og undskyldte. Jeg ved udmærket hvem, der havde givet det falske tip, og desværre var denne tid også omgivet af flere backstabberere, som nogen gange opførte sig som ens bedste venner og i andre tilfælde gjorde alt, hvad der var i deres magt for at pille en ned.

Jeg tillod dog ikke mig selv at bruge tid på bekymring. Alt kunne festes væk og også min fødselsdagsfest endte med at vare et par dage, indtil vi kun sidder to personer tilbage og tømmer hotel D’angleterre for kaviar.

Dette liv fortsætter lige indtil februar 2014, hvor jeg endnu engang bliver mødt af morgenvækning udført af to betjente, der banker på min dør til min store to-plans lejlighed på Frederiksberg Allé. Denne gang får jeg at vide, at jeg hellere må pakke en taske med det mest nødvendige, og jeg varetægtsfængsles herefter i Vestre Fængsel, hvor jeg når at sidde 8 uger indtil jeg bliver enig med anklagemyndigheden om at

tilstå bedrageri og dokumentfalsk for 34,8 mio. kroner, mod et krav om fængsel i 1 år og 10 mdr.

Dommen får jeg i juni måned samme år, og i oktober indkaldes jeg til afsoning i Møgelkær Statsfængsel, hvilket også blev tiden, hvor jeg fik mulighed for at reflektere over nogle ting og genfinde mine etiske værdier.

Der havde været fart på siden 13-års alderen, og hvor jeg som ung virksomhedsleder grinte af mine kammeraters tidsspilde ved at tage på efterskoleophold og deslige, var sandheden nok, at jeg endnu manglede den selvudviklende periode. At blive stoppet én gang for alle var nødvendigt, ellers var jeg endt med at feste mig selv ihjel, smadre det sidste jeg havde tilbage af etiske værdier, eller endnu værre, kørt nogen ned i endnu en spritulykke.