



Milliard-markedsplads på vej

En B2B-markedsplads for handel med udstyr til den europæiske hospitalssektor er på vej fra IT-virksomheden i2 og eHospitalSystems – tidligere kendt som eHospitalEurope. Markedspladsen hviler på i2's TradeMatrix-platform – en totalløsning inden for e-business – og hostes af IBM, mens Ariba leverer katalogstyringsfunktioner. Dermed står alliancepartnerne i2, IBM og Ariba bag endnu en stor markedsplads-satsning på nettet.

Formålet med eHospitalSystems er at effektivisere indkøbsvejene på det europæiske marked for sundhedsudstyr ved at

skabe overblik over forretningsgange og tilbyde gennemførelse af transaktioner i real-time. Det samlede marked udgør en værdi på 60 mia. euro eller 4-5 billioner danske kroner.

Den nye B2B-markedsplads kobler sundhedssektorens leverandører tættere sammen med hospitalerne, så indkøbsprocessen strømlines, samtidig med at omkostningerne falder og serviceniveauet stiger.

Foreløbig kan man besøge www.ehospi-taleurope.com, hvis man vil vide mere om den nye markedsplads. www.ehospitalsystems.com

Ifølge Carsten Sennov (tv.) og Finn Jørgensen er Netdyredoktor.dk født til succes. Overbevisningen er så fast, at man allerede har besluttet at eksportere konceptet til de øvrige nordiske lande. Man prøver altså efter bedste evne at leve op til Carsten Sennovs motto: »Start small – scale fast«.

Med støvler ind i den nye økonomi

Netdyredoktor.dk er et helt nyt koncept, hvis mål dels er give landets dyrlæger en række fordele, dels at knytte dem tættere til klienterne. Midlerne hedder seriøs information og ikke mindst e-handel.



FOTO: HENRIK MALMGREEN

AF HENRIK MALMGREEN
Henrik@Malmgreen.com

»Det her er ganske enkelt et klassisk eksempel på, hvordan en virksomhed – eller rettere sagt en kæde af virksomheder – fra den traditionelle økonomi forvandler sig til en fremtid i den nye netøkonomi.

Sådan siger afdelingsdirektør Carsten Sennov fra Cap Gemini, der sammen med 16 dyrlægeklinikker i for nylig gik i luften med konceptet Netdyredoktor.dk – en i sandhed spændende informationshjemmeside, der også indeholder en e-handelsløsning, som næsten må blive det ultimative bevis på, om det kan lade sig gøre at drive en Business-to-Consumer-forretning på internettet.

De mange krak og kriser blandt de konsumerorienterede dotcom'er har sat skræmmende spor, men i et land, hvor der findes ca. en million hunde og katte samt årligt sælges foder til de samme kæledyr for intet mindre end halvanden milliard kroner, burde forretningsgrundlaget være i orden.

Nu er der dog det interessante ved Netdyredoktor.dk, at ud over informationsdelen og salg af foder samt diverse tilbehør til private kommer hjemmesiden også til at indeholde en Business-to-Business-forretning, der skal kæde de deltagende dyrlægekli-

nikker sammen i de fordele, som blandt andet fælles indkøb og markedsføring giver.

»Tanken er naturligvis, at der skal være et økonomisk incitament for de deltagende klinikker, siger dyrlæge og medstifter Finn Jørgensen fra Centrum Dyreklinik i Rødovre. Netdyredoktor.dk har nemlig udviklet sig til et egentligt selskab med Finn Jørgensen som direktør, og han regner stærkt med, at man i løbet af en rimelig tidsperiode vil have opnået tilslutning fra mindst et halvt hundrede af landets dyrlægeklinikker.

Gået rigtig stærkt

Både Carsten Sennov og Finn Jørgensen kan se tilbage på et halvt års tid, hvor tingene siden det første møde i marts er gået rigtig stærkt. Egentlig udviklede ideen til Netdyredoktor.dk sig over et glas vin i hyggeligt lag kolleger imellem, men meget hurtigt blev man enige om, at skulle ideen realiseres, skulle den realiseres på den rigtige måde.

At det lige blev Cap Gemini, der fik opgaven, skyldtes til dels effekten af en god kemi, men også, at Cap Gemini – ifølge Carsten Sennov – ikke som så mange andre aktører i markedet er fokuseret på de unge dotcom-virksomheder.

»Vores afsæt er de etablerede

virksomheder og et traditionelt forretningsmæssigt grundlag, siger Carsten Sennov, hvis egen virksomhed på den konto kan glæde sig over at have undgået fallenterne fra dotcom-krisen.

Sats på indhold

Fremtidens dyrlægeklinik skal ikke blot være et sted, hvor man behandler syge dyr. Det skal være et fuldservice-center til kæledyrene, hvor man både kan få rådgivning, behandling samt købe artikler og foder til sine dyr.

Dette koncept fra den virkelige verden, som Finn Jørgensen selv har etableret fra sin adresse på Rødovrevej, afspejles altså på internettet, hvor man i første omgang har lagt mange ressourcer i informationsdelen. Selve e-handelsdelen går nemlig først i luften til november.

»Vi har haft 60 dyrlæger og journalister til at skrive forskellige artikler, og den faglige lødighed er helt i top, siger Finn Jørgensen, der dog også kan fortælle, at man har en kendt person med som trækplaster. Næmlig Liselotte Christensen, der blandt andet er kendt fra dyreudsendelser på TV og har arbejdet i San Diego Zoo.

Carsten Sennov er dog ikke et sekund i tvivl om, at indholdskonceptet er utrolig vigtigt. Han føjer til, at vi inden længe vil se masser af

vertikale portaler – ofte flere inden for samme branche – og det vil kun være dem, der blandt andet kan tilbyde det rigtige indhold, som formår at bide sig fast, mener han.

At der skulle hentes kompetence udefra, var ingen i tvivl om, da dyrlæger er gode til at operere og helbrede, men til gengæld – skåret over én læst – er meget lidt nørde.

De har altså brugt deres evner til at definere og beskrive et sygdoms- og medicinkatalog, samt udvælge de dyrlægegodkendte kvalitetsvarer, der skal sælges på nettet.

Mange faktorer

Teknik og design har Cap Gemini stået for, men ifølge Carsten Sennov er der mange faktorer, som er afgørende for enten succes eller det modsatte.

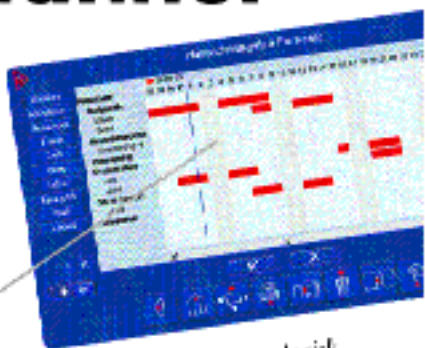
»For det første gælder det om lynhurtigt at nå en vis kritisk masse, og dernæst gælder det om at sikre kvalitet, uvildighed og – ikke mindst i relation til indholdet – vedligehold, siger Carsten Sennov, som sammen med Finn Jørgensen ved en gang hurtig hovedregning har sjusset sig frem til, at man med den nuværende opbakning allerede fra start har nået et potentiale på ca. 10 procent af klientmassen.

www.netdyredoktor.dk

Få det fulde overblik med den revolutionerende business planner:

A-Planner

A-Planner
kommunikation med
mobiltelefon (WAP)
og virksomhedens
øvrige IT-systemer,
f.eks. løns-
rapportering



A-Planner er et nemt og logisk planlægnings- og opfølgingsværktøj. Tjener penge og giver overblik over kunder, medarbejdere og økonomi. Effektivitet og pris vil overraske. Se mere på www.planthead.dk

planhead

PlanAHead A/S · Slotsmarken 15 · DK-2970 Hørsholm.
T: +45 4557 0181 · F: +45 4557 0282
info@planthead.dk · www.planthead.dk