



NetDoktor er på vej til Storbritannien. I tirsdags lancerede journalist og stifter af NetDoktor Rune Bech, læge og stifter Carl J. Brandt og direktør Mikael Vissing projektet i London.

# NetDoktor er knap seks milliarder værd

Danmarks størst internetsucces NetDoktor er på vej mod børsnotering

## Børsnotering

AF KLAUS GIVSKOV  
marcorp@uk2net.com

LONDON - 5,6 mia. kroner. Det er hvad den største danske internationale internetsucces, NetDoktor, er værd ved en børsnotering, hvis man skal tro de største investeringsbanker i London.

Ledelsen af NetDoktor har ellers hårdnakket prøvet at skyde det ellers meget naturlige emne om en børsnotering fra sig ved at påstå, »at der ikke er nogen umiddelbare planer om at lade sig børsnotere«.

Men denne udtalelse synes mere at være et udtryk for en mundkurv i forbindelse med det kommende store finansielle puslespil.

Da NetDoktor blev lanceret i London forleden sagde en repræsentant for det internationale venture-selskab,

Apax Partners, som er aktionær og finansieringskilde, til flere engelske journalister, »at der vil ske en notering«.

## Forslag og tilbud

Mikael Vissing, som er direktør for NetDoktor, indrømmer at man har fået mange interessante forslag og tilbud.

Tirsdag aften kastede firmaet sig ud i sin hidtil største satsning - lanceringen af NetDoktor i Storbritannien. Dermed er man vendt tilbage til åstedet. For det var i London, at journalisten Rune Bech - dengang korrespondent for Politiken - og den danske læge Carl Brandt i 1997 fik deen til den lægelige internet-site.

I 1998 gik man i gang i Danmark, men først i efteråret 1999 kom der rigtig fart i ekspansionen, og det blev til en svensk, en tysk, en øst-

rigsk og en norsk udgave. Hvem der bliver den næste vil man ikke ud med - men grundlæggerne er enige om, at det er et væsentligt spring, at man nu er tilgængelig på engelsk.

»Og det går godt,« siger Rune Bech. Han ser endda ud til at han mener det. Tal vil man meget nødtigt tale om, hvilket også er en udmærket indikation af, at man er inde i en følsom børsnoterings-fase. Der var i januar 500.000 såkaldte unikke brugere - det vil sige enkeltbrugere, som loggede sig på.

## Forstås af alle

Firmaet har nu 85 ansatte og 350 freelance-medarbejdere. Staben består af læger, farmaceuter, IT-folk og journalister.

»For det første er det vigtigt, at vi ikke skriver i et videnskabeligt, fagligt sprog.

Budskaberne skal kunne forstås af alle. For det andet skal alle vore oplysninger tage udgangspunkt i de skikke og traditioner, der findes for sydomsbehandling i det enkelte land. Derfor har vi i alle lande allieret os med de bedste læger,« siger Carl Brandt. I England er frontfiguren lægen Hilary Jones, som er en af de mest kendte TV-læger.

## Anden dagsorden

Og det er slet ikke svært at få lægerne til at være med. Ifølge Rune Bech er de netop meget interesserede i at folk får de korrekte oplysninger, og ikke blot møder op hos den praktiserende læge med en internetudskrift fra en tilfældig lægesite i USA, eller fra sider, der er betalt af et bestemt lægemiddelfirma - som jo grundlaggede har en helt anden dagsorden.

## Forskningscenter i e-handel

### Videncenter

AF STEEN KRÆMER steen.kraemer@borsen.dk

Det er et banebrydende samarbejde, der ligger bag, når Handelshøjskolen og Framfab/Networkers går sammen om at danne Videncentret for digital detailhandel.

»Det specielle er, at vi finder sammen på tværs af grænser mellem Handelshøjskolen og konsulentfirmaer, som vi normalt ikke overskrider,« fortæller erhvervsforsker Mogens Bjerre, der er initiativtager til videncentret.

De to parter skal oparbejde fælles viden om forbrugernes adfærd, når de køber ind via internettet.

Dermed venter man at opnå en endnu mere detaljeret viden om indkøbsvaner på internettet, end man allerede har for detailhandlen generelt.

I virkeligheden drejer det sig om at udveksle købmandsskab mellem internettet og detailhandlen. De to har nemlig meget at lære af hinanden.

»Oftentimes kunne man savne, at der kom en købmand ind for at bedømme e-handelssiderne,« mener projektleder Kenneth Siber fra Framfab/Networkers. E-handlens fokus har ifølge Kenneth Siber i alt for høj grad ligget på, hvad der kunne lade sig gøre IT- og designmæssigt. Det kundeorienterede købmandsskab mangler.

## Fælles ønsker og interesser

Det problem skal samarbejdet hjælpe med at rette op på. Framfab/Networkers stiller med de relevante data fra sine kunder, der til gengæld får dem bearbejdet af Videncentret for digital detailhandel. Netop det samspil har Mogens Bjerre savnet tidligere.

»Vi har et fælles ønske om at blive klogere, både ud fra kommercielle og forskningsmæssige interesser,« siger han om samarbejdet, der afløser flere skibbrudne forsøg på at indsamle viden.

Mogens Bjerre ærgres sig over, at kilderne tørrer ud, lige så snart de er ved at få succes. Han nævner supermarkedskæden ISO som et eksempel på en mulig samarbejdspartner, der faldt fra.

»Når vi ikke gik ind i samarbejdet, var det fordi, vi ikke ville aflevere vores know how til offentligt brug,« siger ISO's økonomidirektør, Peter Midtgaard.

Det svar har Handelshøjskolen fået alt for tit, og derfor er Mogens Bjerre nu dobbelt tilfreds.

»Der er små røde kinder på gangene herinde, fordi vi får muligheder, der ikke har været til stede før,« siger en tilfreds Mogens Bjerre.

Kontakten med Framfab giver perspektiver på grund af IT-gigantens kundeportefølje, og fordi den på sigt kan danne grundlag for forskning ud over Skandinaviens grænser.

00286163

6 x 100

Blå 153

TEAM 1 DANMARK

matr. er i Glostrup fra d. 1.2.00