



2000-05-05 17:19

Oslo, 5. mai 2000

Kontaktperson: Liv Kristensen

Markedssjef Cap Gemini Norge AS

Telefon: + (47) 24 12 80 00

liv.kristensen@capgemini.no

E-GURU I NORGE:

Spår kraftig vekst for B-2-B gruppekjøp

Bob Scott, global sjef for Cap Geminis E-business Unit, mener gruppekjøp er fremtidens handlemønster for store bedrifter. Scott talte i dag på åpningen av Cap Gemini nye kontorer på Skøyen.

Bob Scott spår at grupper av bedrifter, kanskje sågar konkurrenter, vil gå sammen om å presse prisene hos sine leverandører. I dag er det kraftig vekst i gruppekjøp i forbrukermarkedet, med aktører som coshopper og letsbuyit.com. Bob Scott sier det samme vil skje i B-2-B (business to business) markedet.

-- I dag ser vi at auksjonssteder for B-2-C øker i popularitet og omsetning. Det mest interessante skjer når industrien tar i bruk de samme prinsippene i stor skala. For å skaffe seg alt fra billigst mulig stål eller plass på en trailer mellom to europeiske storbyer, sa Scott.

Engelskmannen med det globale ansvaret for Cap Geminis E-business Unit innrømmet at hele it-bransjen ikke er nok fokusert på hva kundene trenger.

-- Vi må gjøre e-business til en realitet for kundene. Vi må slutte å bare snakke om e, sa Scott.

-- Den virkelige e-handels revolusjonen drives fram av veletablerte storkonsern og tunge bransjer innen finans, handel og industri, hvor både kunder og leverandører er i ferd med å realisere dramatiske gevinster gjennom nye samhandlingsformer, sa Scott.

Denne pressemeldingen finnes også på www.newsonline.nu/capgemini