

# E-HANDEL

Ønskeliste Til handlevognen



Nå 3.495,-

Navn / Pris / Anbefalt / Mer

# Bestill varen, få den

**RASKT OG MILJØVENNLIG:**  
Jon Brannsten og BearingPoint har hjulpet Urb-it i gang med forretningsideen deres. FOTO: BEARINGPOINT





# levert innen en time

**MARKED:** Folkebud for utkjøring av varer er det siste, hotte innen handel i USA – og i Sverige. Norske handelsbedrifter vil også ta i bruk «crowdsourcing» for å få varene på døren, tror BearingPoint.

BJØRN EIRIK LOFTÅS  
BEL@FINANSVISEN.NO

Tenk deg at du trykker på kjøpeknappen i nettbutikken, og innen en time får du produktet levert på døren, av et bud som enten har brukt føttene, sykkel eller offentlige transportmidler. Det er hele grunntanken bak Urb-it, en ny leveransløsning som har eksistert i Stockholm de siste månedene.

## Raskt, raskere, raskest

– Trenden i markedet er at man forventer å få produktet levert så raskt som mulig, og dette er selve bakgrunnen for løsningen, sier Jon Brannsten, ansvarlig for IT-rådgivning i konsultantselskapet BearingPoint.

– Det er også et poeng at med Urb-it skjer det på en miljøvennlig måte.

Selskapet fikk i fjor i oppdrag å lage en strategisk forretningsplan for Urb-it, og i desember ble tjenesten rullet ut, i første omgang i Stockholm.

## Slik foregår det

Siden oppstarten har Urb-it skaffet seg rundt 200 bud, eller «urbers» som de kalles.

Oppdragene skjer via såkalt «crowdsourcing». Det vil si at budene styres med en oppdrags-app på mobiltelefonene sine, og alle får et varsel når det dukker opp et nytt oppdrag. Den som melder seg først, får oppdraget, og må hente og levere varen innen en time.

Både butikken og den som bestiller må befinne seg innenfor bygrensene, og betaler 129 kroner for oppdraget. Pengene fordeles

mellom budet og Urb-it.

## Må få med butikkene

Selskapet har ifølge Brannsten store ambisjoner om å vokse videre i Sverige, og har også planene klare for utrulling i fire større europeiske byer i løpet av 2015. Målet er å rekruttere et par tusen bud i Stockholm alene, og særlig studenter trekkes frem som aktuelle urbers.

I tillegg må også butikkene være med på løsningen, og her ligger noe av utfordringen.

– Det vi ofte ser er at mange forhandlere har et stykke å gå på sin egen side for å kunne tilpasse IT-systemene sine slik at Urb-it kan bli en del av deres digitale strategi. Dette går spesielt på ting som volum og vekt, samt å ha kontroll

på fysisk beholdning i butikk, sier Brannsten.

BearingPoint skal jobbe videre med Urb-it, blant annet for å segmentere potensielle forhandlere som kan være aktuelle for bruk av tjenesten, og for å hjelpe dem med å løse utfordringene på IT-siden.

## Norsk interesse

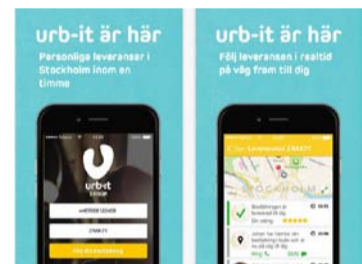
Noen lansering i Norge er foreløpig ikke planlagt, men interessen er til stede, ifølge Brannsten.

– Mange av dem vi har snakket med i Norge er veldig interessert i tjenesten, men kan være litt avventende fordi de ikke har kapasitet til å gjennomføre tilpasninger på IT. Vi ser derfor på hvordan Urb-it kan ta en større del av prosjektene ved å bistå med å få gjennomført endringene hos den enkelte forhandler.

## BearingPoint Norway AS

(Mill. kr)	2013	2012
Driftsinntekter	110,0	78,0
Driftsresultat	12,0	6,0
Resultat før skatt	11,5	5,6
Årsresultat	8,0	4,0

- Globalt IT-selskap som leverer IT-relaterte tjenester og IT-løsninger til handelsbedrifter, finansnæringen og offentlige virksomheter.
- Jobber særlig med løsninger for å videreutvikle bedrifter.
- Tilstede i et 20-talls land over hele verden.
- Om lag 60 ansatte i Norge.



**APP-STYRING:** Budene får varsel via en app, aksepterer oppdraget, og deretter kan kunden følge varens vei til døren via samme app. FOTO: URB-IT

## Skap konkurranse mellom butikkene

Konkurranse skaper bedre prestasjoner. Med Seebrite BI for kjeder får du automatisk frem grunnlag butikkene kan måle seg mot. Visuelt, tydelig, avhengighetskapende – og lønnsomt.



Noen kunder:

interoptik

VITA

SPORT

barnas hus

nille

INTERSPORT