

# Dansk internet-pioner investerer i kampen mod Amazon

Af Jesper Kongskov jkon@berlingske.dk



Den danske netboghandel Saxo.com tager hul på ny strategi, der skal sikre overlevelse i kampen mod giganter som Amazon, der varsles på vej mod det danske marked.

Der er her endnu. Mod alle odds og på lånt tid vil nogle måske sige, men ejeren af Saxo.com, Jørgen Balle Olesen, er sikker på, at den danske netboghandel har en fremtid - også i konkurrencen med giganten Amazon, som er på vej til Danmark.

Saxo.com blev lanceret i starten af 00erne som en netboghandel som supplement til en fysisk butik. Dengang blev det hurtigt en af frontløberne i den fremspirende danske e-handel. Siden er utallige andre danske webbutikker kommet til og kæmper med om de danske forbrugeres opmærksomhed og penge, hvilket har gjort markedet meget fragmenteret.

Dertil kommer, at de store supermarkeder i dag også sælger mange bøger på nettet. Forlagene sælger også bøger direkte fra deres net-sider, ligesom markedet for e-bøger er taget til et nyt niveau med abonnements-tjenester som eksempelvis Mofibo.

Men selv om konkurrencen er blevet hårdere med årene, er Saxo.com der stadig, og det har ejer og direktør Jørgen Balle Olesen også tænkt sig at blive med at være.

For at stå imod konkurrencen lancerer Saxo nu med støtte fra Industriens Fond et innovationsprojekt, som skal sikre virksomheden i den internationale konkurrence og sikre international vækst i fremtiden.

»Amazon er allerede i dag en konkurrent på amerikansk litteratur, mens vi er langt foran på dansk litteratur. Ligesom dem arbejder vi meget med de data, vi har samlet gennem årene på vores brugere. Vi ved meget mere end

«  
Vi ved meget mere end Amazon om, hvad de danske forbrugere køber og hvornår.



Jørgen Balle Olesen, grundlægger og direktør, Saxo.com

## Her er danskernes favoritbutikker på nettet

»Hvad hed netbutikken, du seneste handlede i?«



14.576 besvarelser, 2017

Berlingske Grafik: Marie Lind / illustration: Scanpis/Iris  
Kilde: Foreningen for Dansk Internethandel (FDIH)

## NETHANDEL

### Saxo.com skrev sin egen danmarkshistorie

Per og Inge Olesen overtog en boghandel på Østerbrogade i København i 1961. Det blev starten på Saxo. I 2000 tog deres søn, Jørgen Balle Olesen, over, og han udvidede snart efter med en netboghandel, som siden voksede sig stor.

Saxo.com oplyser ikke sin omsætning, men havde i 2017 en bruttofortjeneste på godt 32 mio. kr. og fik et overskud på bundlinjen på fire mio. kr.

JP/Politikens Hus ejer 30 procent af Saxo.com, mens resten primært ejes af Jørgen Balle Olesen.

Amazon om, hvad de danske forbrugere køber og hvornår. Den styrkeposition har vi ikke tænkt os at opgive,« siger Jørgen Balle Olesen.

Saxo.com tester allerede nye forretningsmodeller og teknologier, og de eksperimenter kommer der flere af, siger Saxo.com-stifteren.

»Ligesom mange af de store teknologivirksomheder arbejder vi med et abonnementskoncept, Saxo Premium, hvor brugerne til en fast pris får adgang til indhold. Jeg tror på, at det vil stille os bedre i konkurrencen med internationale spillere,« siger han.

### Forsøg med dobbelt vækst

Ifølge de seneste tal fra Foreningen for Dansk Internethandel (FDIH) er Saxo i dag den sjette største netbutik i Danmark med en markedsandel på 1,4 procent. Men når giganten Amazon slår til i Danmark, vil den position komme under pres. Ifølge FDIH-tallene er Amazon den fjerdestørste webbutik i Danmark - altså to pladser højere end Saxo og endda uden egentlig at være i Danmark endnu. Det skyldes, at danske forbrugere allerede i stor stil handler på Amazons tyske og engelske side.

Saxo.com går i gang med strategikonceptet

»Dual Growth«, som er udviklet af Kring Innovation. Det går kort fortalt ud på at satse kort og langt på samme tid via fokus på vækst gennem den forretningsmodel, virksomheden allerede har, og på samme tid arbejder med at teste nye strategier og forretningsmodeller for at sikre sig i fremtiden.

Industriens Fond støtter Dual Growth-projektet med 2,5 mio. kroner for at give konceptet en hånd midt i en tid, hvor forretningsmulighederne ændrer sig med lynfart.

»Danske ledere agerer i en virkelighed under hastig forandring, hvor de både skal leve op til kortsigtede resultatkrav og samtidig sikre virksomhedens fremtid og forretningsfundament gennem innovation og forretningsudvikling. Den balance er svær at ramme, men den er afgørende for erhvervslivets konkurrencekraft og værdiskabelse på både kort og langt sigt,« siger administrerende direktør Mads Lebech fra Industriens Fond.

Saxo har rødder tilbage til 1961, hvor Jørgen Balle Olesens forældre åbnede boghandlen Saxo i København. 39 år senere overtog Jørgen Balle Olesen virksomheden, som han straks efter udvidede med netboghandlen.