

Kiezen trekken en informal investors overtuigen

DE WEEK VAN:



In Amsterdam is **Michiel Alessie** tandarts, in Zaandam ondernemer. Zijn bedrijf Dentline biedt een internet-agenda voor tandartspraktijken aan. Alessie is naarstig op zoek naar financiering om de webagenda ook bij apothekers, huisartsen en fysiotherapeuten weg te kunnen zetten.

Zaterdag

Achter de pc. Met twee collega's heb ik een paar jaar geleden tandarts.nl opgericht, een website waarop meer dan 260 tandartspraktijken aangeven of ze nog nieuwe patiënten aannemen. We willen het bellen eruit halen. De tandarts krijgt straks een 'tool' waarmee men direct via het systeem contact kan zoeken. Ik bespreek het functioneel ontwerp en chat met de programmeurs. Ze krijgen een maand de tijd om het in elkaar te zetten.

Maandag

Naar mijn tandartspraktijk in de Jordaan, waar ik anderhalf tot twee dagen per week werk. Men kan op internet invullen wanneer men wil komen. Het maken van afspraken via de website is heel efficiënt.

Een verstandskies blijkt lastig te trekken. Tussen de afspraken door komt er nog iemand met kiespijn binnenlopen. Hij krijgt een wortelkanaalbehandeling. Ik werk tot zes uur. Als tandarts ben je wel klaar na vijftien tot twintig patiënten.

's Avonds surf ik op internet en bekijk offertes voor een deelapplicatie voor de koppeling tussen tandarts.nl en dentline.nl.

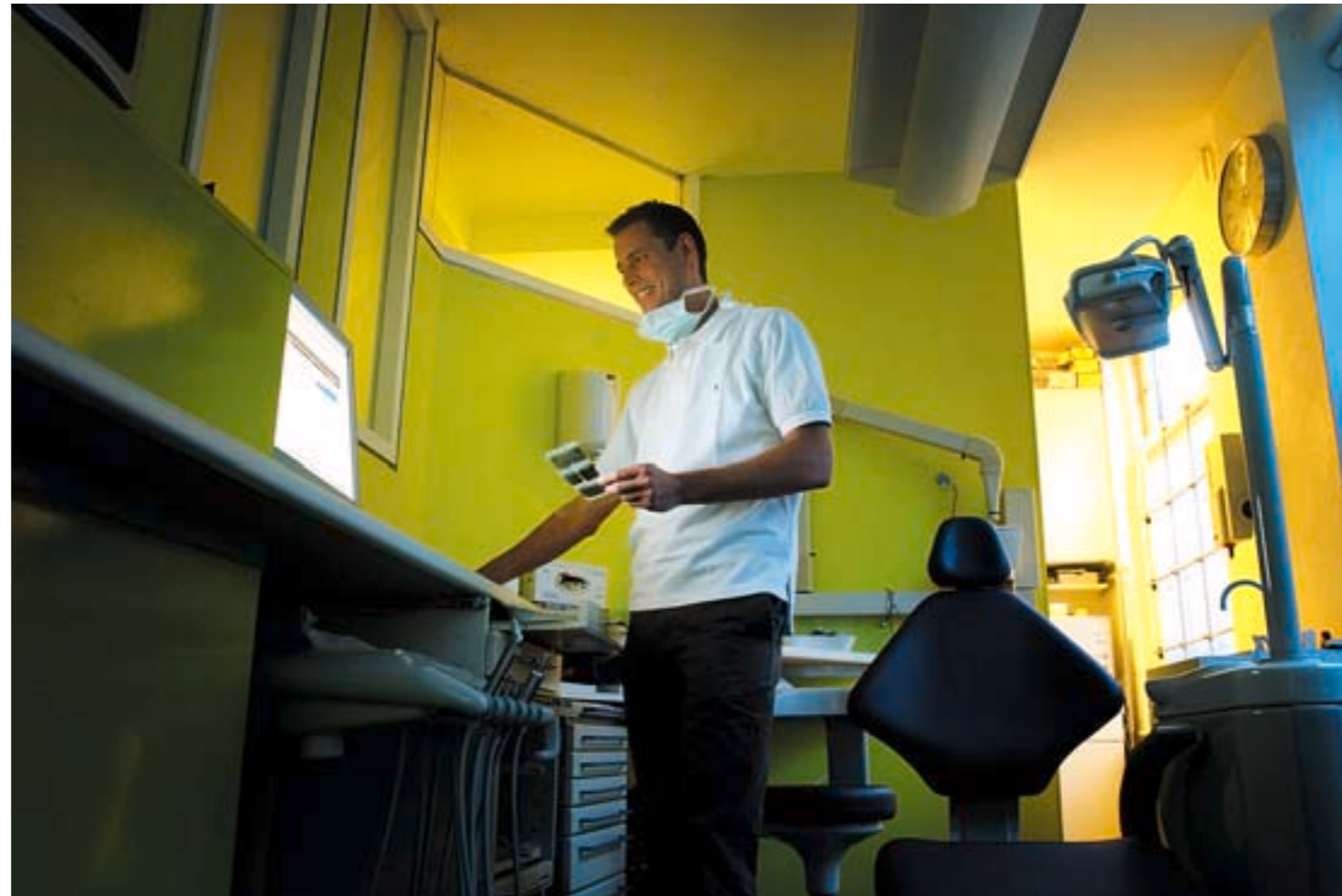
Ik ben sinds 2000 aan het ondernemen op internet. Begin 2003 kreeg ik het idee om Dentline op te zetten. Ik zag dat de communicatie tussen patiënt en tandarts verschoof naar de telefoon. Ik merkte het ook bij mijn eigen assistente, die aan de stoel zit. Als zij de telefoon opneemt terwijl ik bezig ben, is dat lastig. Meer dan de helft van de telefoontjes zijn 'dom' — wanneer was mijn afspraak ook alweer, ik wil een controleafspraak, neemt u nog patiënten aan?

Verschiedende desktopbedrijven

bieden tandarts-softwarepakketten aan waarin een tandartsagenda zit. Ik heb mijn leverancier het idee voorgelegd om die agenda voor patiënten toegankelijk te maken. Hij is mijn zakenpartner geworden. Samen hebben we een applicatie gemaakt waarmee een deel van zijn agenda open kan staan op internet. Zo kunnen patiënten zelf een afspraak maken. In april 2004 zijn we ermee de markt op gegaan.

Dinsdag

Overleg met Pharmeon, waar ik via Syntens mee in contact ben gekomen. Een vruchtbaar contact. Pharmeon maakt websites voor tandartsen, fysiotherapeuten en apothekers, en heeft een goede relatie met een speler die desktopsoftware voor huisartsen maakt. E-Zorg, een gesloten netwerk dat vooral wordt gebruikt voor receptuutwisseling,



Hoewel Dentline veel tijd opslokt, werkt Alessie ook nog anderhalve dag per week als tandarts in de Amsterdamse Jordaan

FOTO'S: JEROEN OERLEMANS

is een succes in de huisartsen- en apothekerswereld. Pharmeon en ik willen een ontwerp schrijven, zodat E-Zorg met ons wil gaan werken. We brengen de technische consequenties in kaart. Er zou wel wat aangepast moeten worden.

Terug op kantoor mail ik met de heer Vonk van de huisartsengroepspraktijk van de UvA. Sinds een paar maanden krijg ik mails van huisartsen en fysiotherapeuten die ons op internet tegenkomen. Die heer Vonk heeft via de webagenda een afspraak gemaakt. Hij kwam niet voor zijn tanden, maar wilde het over de agenda hebben. Dit systeem zou bij zijn praktijk ook erg handig zijn. Ze hebben een bestand van zo'n 30.000 studenten, die zijn 100% online. Ik meld wanneer ik het systeem kan komen demonstreren.

Om behalve tandartsen ook andere markten te kunnen bedie-

nen, is geld nodig. Ik hoop op drie ton om binnen een paar maanden de fysiotherapeuten- en de huisartsenmarkt op te kunnen. Vorige maand heb ik op een netwerkbijeenkomst een elevator pitch gehouden. Onder meer de ABN Amro informal investor groep is geïnteresseerd. Ze willen het complete businessplan, ik ben ermee bezig.

Ik kijk eerst naar de financiering bij informals, maar een huisartsenbedrijf dat desktopapplicaties maakt kan ook aandelen in Dentline nemen, strategisch partner worden en meefinancieren. Ik wil maximaal 20% van de aandelen kwijt.

's Middags maak ik factuurtjes voor mijn tandartsen. We hebben drie diensten: sms, online-afspraken en oproepkaartjes. Voor € 0,14 per bericht krijgt de klant een dag voor de afspraak een herinnering per sms. Normaal komt 2 à 3% van de afspraken niet opdagen, maar

door deze sms-jes daalt het aantal 'no shows' met ongeveer de helft. De webagenda kost, afhankelijk van het aantal gebruikte agenda's, gemiddeld € 50 per maand. Voor de oproepkaartjes voor de periodieke controle reken ik € 0,40 per stuk.

Woensdag

Ik praat verder met Pharmeon. Een apotheekketen is in de webagenda geïnteresseerd, maar de functionaliteit zou iets anders zijn dan voor tandartsen. Ze willen bijvoorbeeld instructies voor diabetespatiënten die zelf insuline moeten spuiten op de site. Patiënten kunnen er ook zelf een afspraak maken met een verpleegster, die extra uitleg geeft. Dan vergadering met mijn zakenpartner, Gerard Sang Ajang. Hij heeft Dentline twee jaar geleden gefinancierd en is minderheidsaandeelhouder. Hij blijft in sommige

zaken mijn leermeester. Ik heb een schema gemaakt voor de nieuwe markten, maar die markten zijn anders. Er zijn een paar ketens, dat vergt een andere service- en kostenstructuur dan de tandartsenpraktijk. Zo zouden de helpdesks verdubbeld moeten worden.

's Avonds behandel ik nog een patiënt. Alle patiënten hebben mijn mobiele nummer, met de nadruk alleen te bellen als het echt nodig is. Ik had hem maandag behandeld. Een diep gaatje kun je proberen te vullen, maar als dat dan niet lukt krijg je toch kiespijn. Ik doe een wortelkanaalbehandeling.

Donderdag

Laat op werk vanwege de sneeuw. Ik zet een mededeling op de site over de bereikbaarheid en bel klanten terug. Voor een klant die de oproepservice afneemt, plaats ik

een spoedorder bij de drukkerij en stuur de bestanden door. De kaartjes gaan vandaag op de bus.

Ook zet ik voor Pharmeon een en ander op papier. Het proces van afspraken maken is bij apotheken anders dan bij een tandartspraktijk. Ze moeten niet te veel beloven. De webagenda kan direct worden ingezet, maar dan moeten er in de eerste paar maanden wel een of twee dingen aangepast worden.

's Avond overleg met een externe econoom die ik heb ingehuurd om het financiële businessmodel van Dentline uit te werken. We maken winst- en verliesprognosen voor twee verschillende scenario's voor de komende vijf jaar en bekijken de jaarrekeningen over 2004.

Vrijdag

Mijn maandelijks overleg met de accountant. Ik kom nog met een aantal facturen uit 2004 aanzetten, maar hij gaat ze pas in de rekeningen van 2005 verwerken. Ze zaten nog ergens in mijn jaszak. Hij zit me achter de broek zodat dit soort dingen niet meer gebeuren.

De jaarrekening van 2004 is definitief kloppend en gaat naar de Kamer van Koophandel. Ik hoop eind volgende week, na nog een afspraak met de econoom, een compleet businessmodel voor de huisartsenmarkt naar mogelijke funders te sturen. En er loopt nog een spannend derde traject waarover ik nu zwijg, maar waardoor er toch nog iets tussen zou komen.

Opgetekend door Christine Lucassen

Naam: Michiel Alessie
Beroep: tandarts
Functie: oprichter en eigenaar
Bedrijf: Dentline in Zaandam
Aantal medewerkers: twee
Product: webagenda
Afnemers: tandartspraktijken
Aantal afnemers: 44 praktijken
Verwacht aantal afnemers per eind 2005: 120 à 130
Winstgevend: sinds oktober '04

