

Varldas
5/10-02

Fokus på försäljning nyckeln till it-succé

Olle Fahlén

08-736 57 00

olfe.fahlen@di.se



Tradedoubler är ett svenskt it-företag som både växer och är lönsamt och som dessutom har George Soros som delägare. På måndag får det pris av Exportrådet i London för sina stora framgångar på den brittiska marknaden.

"De företag som ägnar sig åt handel på internet i dag måste använda oss, annars gör de av med pengar i onödan."

Det säger Felix Hagnö, som tillsammans med Martin Loccutzon startade Tradedoubler i augusti 1999. Finansmannen George Soros gick genom sitt Private Equity Partners in med 10 miljoner dollar våren 2000. I fjol gick en inte namngiven svensk institution in med mer ägarkapital.

Tradedoubler har utvecklat system och tjänster för marknadsföring och försäljning på internet. Det har i dag cirka 400 kunder bland världens storföretag som Dell, Air France, Guinness, British Telecom och Virgin.

Mäter attraktion

När kunden annonserar på ett annat företags hemsida, exempelvis Yahoo, Gula Sidorna eller Dagens Industri, så kan Tradedoubler se hur attraktiv annonsen är. De kan mäta hur många som ser den, hur många som klickar på



LÖNSAM IT: Tradedoubler, med grundaren Felix Hagnö, Gabriella Stigen, marknadsföring och Daniel Nordström, internationell direktör, är ett it-företag som både växer snabbt och är lönsamt.

den och hur många som köper, både antal och värde. De kan avläsa timme för timme.

"Normalt är det svårt att mäta effekten av marknadsföringen", säger Gabriella Stigen, ansvarig för just detta hos Tradedoubler. "Och alla parter ser resultatet. Sajter med hög kvalitet kan med det här instrumentet motivera högre priser på sina annonser."

Tradedoubler drog i gång alldeles innan både internet och annonsmarknaden vände nedåt.

Men tack vare att Tradedoubler kunder erbjuder kostnadseffektiva alternativ när alla företag drog ned på sin marknadsföring kunde bolaget växa.

Växa med lönsamhet

"Vi ville växa med lönsamhet", säger Daniel Nordström som håller i den internationella verksamheten i 14 länder. "Och vi hade totalt fokus på försäljningen."

"I Storbritannien, som är vår största marknad, valde vi ut 150

företag inom främst elektronik, detaljhandel och resor. I dag har vi 95 procent av dem som kunder."

Tradedoubler räknar med att i år leverera order till sina 400 kunder på totalt 2 miljarder kronor. Det ger en egen omsättning på betydligt över 100 miljoner konor, en siffra som Felix Hagnö tror kommer att öka med 75 procent nästa år.

Och sedan i somras har Tradedoubler lönsamhet både totalt och i dotterbolagen. □