



EPLEKJEKK. Arne Kepp (fra venstre), Mats Staugaard og Magnus Kolstad er gründere i Infinite Loop. Nå har Schibsted kjøpt seg inn i bedriften. Foto: Per Thrana

# Schibsted satser på nettrabatt

## INTERNETT

ANDERS W. HAGEN  
OSLO

Infinite Loop 1 er adressen til Apples hovedkvarter i California. Apple-entusiast Mats Staugaard er én av de tre gründere bak det norske selskapet Infinite Loop, som driver netttjenesten Kickback. Schibsted Vekst har nå kjøpt i underkant av 35 prosent av Infinite Loop.

– Det er selvfølgelig veldig bra for oss å få Schibsted inn som en eier. Det har en lang historie med å bygge gode tjenester og merkevarer på nett, og har tilgang til store volumer med trafikk. Vi har et konsept som trenger markedsføring, sier Staugaard.

Netttjenesten Kickback skaffer rabatter til sine brukere på over 200 nettbutikker, som Cdon, Apple, Hotels.com og Nelly.com. Disse og mange andre nettbutikker gir provisjoner til nettstedene som sender dem kunder. Infinite Loops forretningsmodell er å dele denne provisjonen mellom seg og kunden.

### «Entusiastiske»

Schibsted Vekst er et selskap som kjøper seg inn i ganske nystartede selskaper som har gode forretningsmodeller for netttjenester. Planen er at mediekonsernet skal få disse små selskapene til å vokse gjennom å sbruke sin store markedsføringskraft fra trafikkmaskiner som VG Nett og Finn. For eksempel har kupongtjenesten Let's Deal gått fra null til 200.000 kunder på to år, bare markeds-

## SCHIBSTED VEKST

Basert på svenske Schibsted Tillväxt-medier, et selskap som kjøper gründerbedrifter med gode nettkonsepter.

Selskapet eier gjerne rundt 30–50 prosent av gründersekskapene, med mål om å kjøpe hele selskapet etter noen år.

Dette er selskapene Schibsted Vekst eier og driver i Norge:

- Lets deal: rabattkupongtjeneste
- Møteplassen: datingtjeneste
- Lendo: markeds plass for forbrukslån
- Bytte strøm: tjeneste for valg av strømleverandør
- Easyad: selvbetjent nettannonsering
- Husleie.no: administrasjon av utleieforhold
- e-bok.no: nettbokhandel
- Kickback: nettrabatttjeneste

ført gjennom Schibsteds egne tjenester.

– Den primære grunnen til at vi har kjøpt oss inn i Infinite Loop er at vi kan skape stor vekst i selskapet gjennom markedsføringen vi kan bidra med. Det er en veldig flinke gründere som er unge og entusiastiske, slike folk som Norge trenger mer av, sier investeringsdirektør Rune Røsten i Schibsted Vekst.

Schibsted vil ikke kommentere verdien på kjøpet.

### Mangedobling

Infinite Loop ble startet i 2009, og har tre ansatte og 25.000 brukere. Selskapet omsatte for fire millioner i 2012, og fikk et driftsresultat

**Vi håper på et sted mellom 300.000 og 400.000 brukere, og det vil bli en ganske aggressiv markedsføringskampanje gjennom Schibsteds medier**

*Mats Staugaard, gründer i Infinite Loop*

på 350.000 kroner. Daglig leder Staugaard håper inntektene kan mangedobles med økte brukermengder.

– Det blir spennende å se. Vi håper på et sted mellom 300.000 og 400.000 brukere, og det vil bli en ganske aggressiv markedsføringskampanje gjennom Schibsteds medier. Jo mer attraktiv tjenesten blir for brukerne, desto mer attraktiv blir den for nettbutikkene, sier han.

### Stadig flere selskaper

Schibsted Vekst har nå åtte selskaper i sin portefølje etter oppstarten for to og et halvt år siden. Samtlige selskaper er netttjenester som markedsføres og får trafikk fra Schibsteds netttjenester. VG og Finn eier 40 prosent av selskapet, Schibsted eier 10 prosent.

Schibsted vekst omsatte for en snau million i 2011, og regnskapet for 2012 er ikke offentlig ennå.

anders.hagen@dn.no