

DailyDeal schließt zur Wachstumsbeschleunigung in Deutschland und den anliegenden Märkten eine weitere Finanzierungsrunde ab

Berlin – 7. Juli 2010

DailyDeal, einer der führenden deutschen Anbieter im Lifestyle-Couponing-Bereich, meldet heute eine weitere Finanzierungsrunde mit Insight Venture Partners. Die zufließenden Mittel sollen hauptsächlich dafür genutzt werden, das Wachstum in Deutschland, Österreich und der Schweiz zu beschleunigen, aber auch um in angrenzende europäische Märkte zu expandieren. Neben Insight Venture Partners sind in dem schnell wachsenden Unternehmen bereits Michael Brehm, Stefan Glänzer, Klaus Hommels, Oliver Jung, Klaas Kersting und Jochen Maaß als Seedinvestoren engagiert. Die institutionellen Investoren sind Mangrove Capital und AdInvest. Teil der Investition ist zudem die Berufung von Brad Twohig, Senior Associate bei Insight Venture Partners, in den Beirat des Unternehmens.

DailyDeal hat sich schnell zu Deutschlands zweit größtem Anbieter im Bereich Lifestyle-Couponing entwickelt. Zurzeit bietet das Unternehmen ein Angebot pro Tag und Stadt an. Die Angebote aus den Bereichen Gastronomie, Wellness, Beauty, Lifestyle, Kultur & Freizeit sind exklusiv und stark rabattiert. Diese Deals werden u.a. in Berlin, Frankfurt a.M., Köln, Hamburg und München angeboten. Insgesamt sind es 70 deutsche Städten, davon 20 mit lokalen und 50 mit überregionalen Partnern. Das Unternehmen plant eine Expansion in 25 weitere Städte bis zum Ende des Jahres 2010.

“Wir sind glücklich, die Partnerschaft in diesem neuerlich konsolidierten Markt ankündigen zu dürfen. Das zusätzliche Kapital wird uns helfen, unsere Position in Deutschland weiter zu stärken und gleichzeitig eine aggressive Expansion in den anliegenden Ländern ermöglichen“, so Fabian Heilemann, Gründer und CEO von DailyDeal.

“Wir haben diesen Wachstumsmarkt genau beobachtet und sind überzeugt, dass DailyDeal die Fähigkeiten, das Team und die richtige Strategie hat um sich gegen die Konkurrenz in Deutschland und den anderen europäischen Märkten durchzusetzen.“, sagt Jeff Lieberman, Managing Director bei Insight Venture Partners.

DailyDeal nutzt seine Plattform und die schnell wachsenden Kundenzahlen als strategisches Tool für den lokalen Einzelhändler. Unter Nutzung der Sozialen Netzwerke wie Facebook und Twitter schafft es DailyDeal die Angebote in dem stetig wachsenden Kundenkreis viral zu verbreiten. Ähnlich wie bei traditionellen adressgenerierenden Unternehmen, erhebt DailyDeal eine Gebühr dafür, dass es Einzelhändlern bis zu mehreren Tausend Neukunden pro Angebot und Tag bringen.

Zu dem Rabatt von 40-90% bietet DailyDeal seinen Kunden nicht zuletzt die Möglichkeit, neue Locations in ihrer Stadt zu entdecken und mehr in ihrer Stadt zu erleben. Die Partnerunternehmen sehen DailyDeal vor allem als einen effektiven und schnellen Weg, um sich und ihre Marke zu etablieren, Umsätze zu erhöhen um Stammkunden zu gewinnen.

Über DailyDeal (www.dailydeal.de)

DailyDeal hat seinen Hauptsitz in Berlin und wurde im Dezember 2009 von den Brüdern Fabian und Ferry Heilemann gegründet und hat mittlerweile 150 Angestellte.

Über Insight Venture Partners (www.insightpartners.com)

Insight Venture Partners wurde 1995 in New York gegründet und ist eines der führenden wachstumsorientierten Private Equity und Venture Capital Unternehmen, dass sich besonders auf Expansion und Late-Stage Investitionen in den Bereichen Globale Software, Internet und Datenserviceindustrien spezialisiert hat. Das Team von Insight besteht aus Investoren und Beratern die es zusammen auf eine Erfahrung von über 150 Jahren bringen. Mit über 3 Milliarden investierten US-Dollar seit der Gründung und einem starken Netzwerk von Technologieexperten kann Insight wertvolle Unterstützung für die Unternehmen seines Portfolios anbieten. 2009 wurde Insight in die Top Ten VC's Globally vom Red Herring Magazine gewählt.

Für weitere Informationen, kontaktieren Sie bitte presse@dailydeal.com