

DailyDeal im Porträt (Stand: April 2012)

1. Das Unternehmen

Die DailyDeal GmbH wurde im September 2009 von Fabian und Ferry Heilemann gegründet und wurde im September 2011 von Google Inc. übernommen. DailyDeal ist der in Deutschland, Österreich und der Schweiz führende Couponing-Anbieter für lokale Partner, Online-Shops und Travel-Deals.

DailyDeal bietet als Marketing-Dienstleister Unternehmen mit dem Couponing-Modell eine kostentransparente Alternative zu traditionellen Werbeformen: Mit vergünstigten Kennenlernangeboten können Unternehmen zahlreiche Neukunden für ihre Produkte und Dienstleistungen gewinnen. Dank der verkaufsfördernden und von DailyDeal vollständig vorfinanzierten Kampagnen erzielen sie zusätzlich innerhalb kurzer Zeit hohe Umsätze und steigern ihre Markenbekanntheit nachhaltig.

DailyDeal hat seinen Sitz in Berlin Prenzlauer Berg, unterhält Dependancen in Wien und Zürich und zählt in den Bereichen Accounting, Back Office, Business Development, Human Resources, IT, Marketing sowie Operations und Sales mehrere hundert Mitarbeiter.

DailyDeal zählt zu den Mainplayern der europäischen Couponing-Branche. Im Bereich „Mobile“ ist DailyDeal mit Applikationen für Android, iPad und iPhone marktführend.

2. Die Geschäftsidee

DailyDeal baut Brücken zwischen Verbrauchern und Unternehmen und versteht sich gemäß des B2B2C-Modells als Partner für beide Seiten.

Verbrauchern bietet DailyDeal sowohl im Internet als auch mobil mit Applikationen für iPhone, iPad und Android jeden Tag neue Angebote von namhaften Restaurants, Spas, Hotels, Kinos und anderen Freizeitanbietern – mit bis zu 80 Prozent reduzierten

Preisen. Sie erhalten damit täglich neue Ideen, wie sie abwechslungsreich und preiswert Ihre Freizeit gestalten können.

Unternehmen bietet DailyDeal eine performancebasierte und kostentransparente Alternative zu traditionellen Werbeformen. Im Internet und auch über das Handy können Unternehmen Neukunden mit Kennenlernangeboten gezielt für ihre Produkte und Dienstleistungen begeistern und Bestandskunden an das Unternehmen binden. Die Kampagnen zur Verkaufsförderung werden von DailyDeal vollständig vorfinanziert und erfolgsabhängig mit einer prozentualen Provision in Rechnung gestellt. Im Gegensatz zu klassischen Werbeformen wie Anzeigen, Plakaten oder Werbespots ist Werbung über DailyDeal damit für Unternehmen maximal kostentransparent und effizient.

DailyDeal unterhält unter anderem mit diesen Unternehmen Partnerschaften:



3. Die Gründer

Fabian Heilemann studierte Rechtswissenschaften an der Bucerius Law School in Hamburg und promoviert an der Ruprecht-Karls-Universität in Heidelberg. Während



seines Promotionsstudiums nahm er am Entrepreneurship-Programm für Doktoranden der Stanford Graduate School of Business teil und entwickelte die Idee, DailyDeal zu gründen.

Zuvor arbeitete Fabian Heilemann für internationale Kanzleien wie Freshfields Bruckhaus Deringer oder Hengeler Mueller und Ashurst sowie für die Unternehmensberatung Booz & Co und das E-Commerce-Unternehmen Zalando.

Erste Erfahrungen als Unternehmer sammelte Fabian Heilemann gemeinsam mit seinem Bruder Ferry bereits während seines Studiums als Gründer und Geschäftsführer eines Unternehmens der Eventgastronomie mit fünf Beschäftigten.

Ferry Heilemann studierte Betriebswirtschaft und Management an der WHU-Otto Beisheim School of Management in Vallendar und in England an der Nottingham University Business School.



Ferry Heilemann sammelte umfangreiches Know-how in der Unternehmensberatung von namhaften Firmen und Konzernen wie E.ON, Simon Kucher & Partners und Lenze S.A. Die E-Commerce-Branche lernte er während seines Engagements für Zalando in den Bereichen Operations und Logistics kennen.

Bereits als Schüler sammelte Ferry Heilemann wichtige Erfahrungen als Unternehmer. Gemeinsam mit seinem Bruder Fabian Heilemann gründete er die ChiChi-Company, um die namensgebende französische Waffelspezialität in Deutschland bekannt zu machen.