



Premium Online Presence Management

Pressemappe

uberall.com – ein Produkt
der uberall GmbH



Pressekontakt

Karina Müller
karina@uberall.com
+49 (0)30 346 467 962

Joshua Benner
joshua@uberall.com
+49 (0)30 208 479 325

uberall

Das Unternehmen

uberall.com – das Internet wird lokal

Laut dem „Local Listing Report 2015“ des führenden DSL- und Mobilfunkanbieter 1und1, suchen Drei von vier Deutschen (76 Prozent) regelmäßig online nach Informationen zu Geschäften und Dienstleistern in ihrer Nähe.

Über die Hälfte dieser lokalen Suchanfragen führen schließlich zu einem Kauf vor Ort, fand das US-Marktforschungsunternehmen Comscore heraus. Die Möglichkeiten der lokalen Suche bieten Händlern, aber auch anderen Firmen, neue Chancen.

Voraussetzung: Die potenziellen Kunden müssen das Unternehmen schnell und einfach online und über andere digitaler Kanäle finden. Dabei ist es nicht ausschlaggebend, ob eine Firma eine Internetseite besitzt. Viel wichtiger ist es, in den großen Online-Verzeichnissen, Kartendiensten, Apps und sozialen Netzwerken gefunden zu werden und beim Ranking der Suchmaschinen einen der vordersten Plätze zu belegen. **uberall.com**, Deutschlands erster Premium Online Presence Management Anbieter, hilft dabei – kostengünstig und einfach.

„Firmeneinträge im Internet werden, wenn überhaupt, meist manuell eingegeben. Das ist nicht nur fehleranfällig, sondern auch zeitaufwändig“, weiß David Federhen, Gründer und Geschäftsführer des Berliner Technologie-Unternehmens **uberall**, das die Plattform **uberall.com** auf den Markt gebracht hat.

Federhen und sein Team schätzen den Aufwand für das manuelle Einpflegen von Einträgen in ca. 25 Verzeichnissen auf rund acht Stunden. „Mit **uberall** sind es zehn Minuten“, weiß der Gründer. Als zentrale Schnittstelle für Firmeneinträge ermöglicht **uberall.com**, Standortinformationen in aktuell rund 50 Verzeichnissen, Online-Branchenbüchern, Apps, Kartendiensten, sozialen Netzwerken sowie Bewertungsplattformen automatisch zu erstellen, zu ergänzen, alte oder falsche Informationen zu entfernen und jederzeit aktuell zu halten.

Mit nur einem Klick können beispielsweise Filialisten, Einzelhändler, Franchise-Systeme, Rechtsanwälte, Ärzte oder jedes andere lokal agierende Unternehmen Informationen auf Apple Maps, Facebook, Foursquare, Google Maps, Meinestadt.de & Co. zentral steuern und verwalten. Denn je aktueller und vollständiger ein Profil ist, desto einfacher und häufiger findet es der potenzielle Kunde am Computer oder auf seinem mobilen Gerät.

Über ein Echtzeit-Reporting wissen **uberall.com**-Kunden immer über Bewertungen, Likes, Check-Ins und andere

„Social Signals“ aus verschiedenen Plattformen Bescheid, ohne sich dort regelmäßig einloggen zu müssen. Sie können diese Informationen nutzen, um den Dialog mit ihren Kunden zu verbessern und so die Zufriedenheit mit dem Produkt oder der Dienstleistung zu erhöhen.

Warum ist das wichtig? Neben Adressen und Kontaktdaten tritt die Suche nach Empfehlungen, Bewertungen und exklusiven Angeboten zunehmend in den Vordergrund. Die Firmen-Website wird für diese Zwecke kaum direkt abgerufen. Daher müssen die anderen Kanäle und Dienste kontinuierlich bewacht und betreut werden. Für David Federhen ist klar: „Wer nicht in den digitalen Branchenverzeichnissen, Maps und Apps mit aktuellen Informationen vertreten ist, lässt einen wesentlichen Vertriebskanal ungenutzt.“

Die beiden Geschäftsführer Florian Hübner und David Federhen verstehen Online Presence Management als Dienstleistung im „lokalen Web“. Hübner erklärt: „Das lokale Web stellt uns vollständige und korrekte Informationen zu allem zur Verfügung, was mit lokaler Suche zu tun hat. Es hilft uns dabei, uns in unserer Umwelt besser zurechtzufinden und eine Menge mehr Spaß dabei zu haben.“ Die Aufgabe des Start-ups sieht der Gründer darin, „bahnbrechende Technologien zu entwickeln, die die Evolution des lokalen Webs weiter vorantreiben.“

Das Potenzial der lokalen Suche als Bestandteil des Online-Marketings erkannten die beiden schnell. Die

Idee zu uberall.com entstand im Jahr 2012, als die beiden ehemaligen Unternehmensberater gerade eine Mobile-Payment- und Couponing-App in 250 Berliner Läden testeten. „Vor allem die Inhaber kleinerer Geschäfte hatten viele Fragen zum digitalen Marketing“, erinnert sich Federhen. „Das größte Problem war für sie, überall im Netz Flagge zu zeigen.“ Daraufhin entwickelte er gemeinsam mit Florian Hübner und Josha Benner, einem ehemaligen Kollegen der Unternehmensberatung Roland Berger, die Software-basierte Lösung uberall.com. Im Juni 2013 ging sie als Deutschlands erste Online Presence Management-Plattform an den Start. Seitdem wächst der Kundenstamm kontinuierlich.

Unternehmen wie die Deutsche Telekom, Netto (mit dem Hund), das Franchise-System Wintec, Lotto Berlin oder die Verlage Funke Mediengruppe und Heise vertrauen auf diesen Service.

Als White-Label-Lösung steckt die Technologie von uberall.com hinter dem 1&1-Dienst „List Local“, der im Oktober 2014

gelauncht wurde. Das White-Label Partnerships-Programm konnte kontinuierlich ausgebaut werden. Vistaprint hat mit der uberall Technologie sein „Local Listings“ Produkt in Europa auf den Markt gebracht.

Finanziert wird die Plattform über verschiedene Venture-Capital-Gesellschaften. Geldgeber der ersten Stunde ist Project A Ventures. Seit April 2014 hält United Internet Ventures 25 Prozent der Firmenanteile. Im Rahmen dieser Beteiligung wurde auch eine umfassende Vertriebskooperation mit dem Tochterunternehmen 1&1 vereinbart.

Mittelfristig möchte uberall.com das Produktportfolio um weitere Funktionen wie regionale Angebote für lokales Online-Marketing ergänzen und bietet seinen Service bereits in vielen weiteren internationalen Ländern an. Damit wurde der Grundstein für die Entwicklung von der führenden deutschen Online Presence Management Plattform hin zum europäischen Marktführer gelegt.

Partner-Verzeichnisse im Überblick

