

Stefano Santinelli, CEO localsearch, im Interview von Helmuth Fuchs



Stefano Santinelli, CEO localsearch (Bild: localsearch)

Moneycab: Herr Santinelli, aus dem digitalen Telefonbuch will localsearch die grösste Buchungsplattform der Schweiz machen. Seit dem Relaunch am 4. April von local.ch stehen die dazu nötigen Funktionen für 500'000 KMU zur Verfügung. Wie sind die ersten Erfahrungen mit den neuen Angeboten, welche Funktionen werden am meisten genutzt?

Stefano Santinelli: Wir sehen, dass der Relaunch ein voller Erfolg ist: Wir verzeichnen rund doppelt so viele Buchungen bei gleichem Traffic, dies dank dem neuen User-Interface. Mit anderen Worten: Der User findet und bucht einfach und schnell die gesuchte Dienstleistung.

«KMU werden mit uns nicht nur auf local.ch buchbar, sondern werden auf allen wichtigen Plattformen gefunden.» Stefano Santinelli, CEO localsearch

Localsearch betreibt fünf Online-Portale (local.ch, search.ch, renovero.ch, anbieter-vergleich.ch und localcities.ch). Während localcities.ch und anbieter-vergleich.ch eine klar eigenständige Ausrichtung haben, sind die Überlappungen bei local.ch und search.ch ziemlich gross. Gibt es hier noch eine Konsolidierung?

Es gibt nur Überlappungen in dem Sinne, dass die Privat- und Kundeneinträge auf beiden Plattformen enthalten sind. Analysiert man die User-Daten, so sehen wir klar, dass local.ch die bevorzugte Plattform für die Suche und Buchungen von KMU ist, während search.ch eher für Freizeitangebote genutzt wird. Wir erweitern auch derzeit gerade search.ch mit einem neuen Freizeitskill. Eine Konsolidierung ist daher nicht geplant.

Bei den Angeboten fällt auf, dass die Tiefe der Detailangaben sehr unterschiedlich sein kann. Wer ist für die Erfassung und Korrektheit der Angaben zuständig, wie sieht die Preisgestaltung für die Firmen aus (zum Beispiel Bezahlung für den Eintrag eines Links zur eigenen Webseite)?

Für die Detailangaben der Einträge ist das KMU oder der Kunde selbst verantwortlich. Natürlich unterstützen bei Bedarf unsere Aussendienstmitarbeiter hierbei. Eine Firma kann einen kostenlosen Eintrag auf local.ch erstellen, oder sich für ein sogenanntes Präsenzprodukt wie zum Beispiel digitalOne entscheiden. Dabei wird das betreffende KMU von potenziellen Kunden nicht nur auf local.ch noch einfacher gesucht, gefunden und gebucht, sondern auch auf Google, Bing, search.ch und weiteren relevanten Drittplattformen. Das digitalOne Paket gibt's bereits ab 58 CHF pro Monat.

Mit dem erweiterten Angebot begeben Sie sich vermehrt in Konkurrenz zu Google und anderen Buchungsplattformen. Wie sehen Sie die Position von localsearch zu diesen Mitbewerbern?

Einerseits stehen wir im Wettbewerb mit grossen Suchmaschinen, aber andererseits sind genau diese auch unsere besten Partner und in einer Co-Opetition nutzen wir die Kooperationspotenziale in bestimmten Leistungsfeldern. So bringen wir zum Beispiel Schweizer KMU auf Google, in dem wir ihre Profile bewirtschaften und optimieren. Und genau da liegt auch unsere Differenzierung und der Mehrwert, den wir bieten: KMU werden mit uns nicht nur auf local.ch buchbar, sondern werden auf allen wichtigen Plattformen gefunden.

«Wir sprechen von 5G: KMU müssen online gefunden, gesehen, gebucht, gekauft und geliked werden können.»

Localsearch bietet Schweizer KMU eine Plattform für eine umfassende digitale Präsenz (Präsenz, Werbung, Webseite, e-Commerce) an. Welche Komponenten werden am häufigsten gebucht, was benötigen KMU zusätzlich für einen erfolgreichen Auftritt im Internet?

Das Wichtigste ist, dass KMU online überhaupt präsent sind, denn die Leute suchen im Internet nach Dienstleistungen. Darum ist die Nachfrage nach Webseiten für eine Grundpräsenz gross. Aber KMU brauchen darüber hinaus mehr, um in der digitalen Welt Erfolg zu haben. Wir sprechen von 5G: KMU müssen online gefunden, gesehen, gebucht, gekauft und geliked werden können. digitalOne und digitalPlus sind die Erfolgspakete für Online-Präsenz und -Werbung.

Im Herbst 2022 haben Sie das Aus für das gedruckte Telefonbuch verkündet, jetzt wird aus dem digitalen Telefonbuch die grösste Buchungsplattform. Welche weiteren Entwicklungen stehen an?

Bei den Plattformen arbeiten wir mit Localcities für die Userinnen und User an der grössten und modernsten Gemeindeplattform der Schweiz, wo sie alle wichtigen Informationen für den Alltag in ihrer Gemeinde finden. Für die Gemeinden wiederum bietet Localcities eine digitale Plattform zur Interaktion mit Einwohnerinnen und Einwohnern, Vereinen und lokalem Gewerbe. Zudem beschäftigen wir uns intensiv mit der Weiterentwicklung sowohl unserer erfolgreichen Handwerkerplattform renovero als auch unserer Vergleichsplattform anbieter-vergleich.ch. Unsere KMU-Lösungen für die erfolgreiche Präsenz und Werbung in der digitalen Welt vertreiben wir seit Anfang Jahr über unseren Partner Fastweb auch in Italien. Und ohne zu viel zu verraten: Wir arbeiten an einem neuen attraktiven Angebot für Online-Werbung.

Künstliche Intelligenz und Chatbots besetzen ein immer breiteres Anwendungsfeld. Wie setzen Sie diese Technologien ein?

Ich bin seit langem in diesem Umfeld tätig und habe schon 2020 ein Startup mitgegründet (artificialy.com), das stark gewachsen ist. Bei localsearch setzen wir KI vor allem für intelligente Prozesse im Bereich Customer Care und Sales Excellence ein. Und für die Userinnen und User von local.ch zum Beispiel mit dem Voice- und Chatbot «localbuddy».

In relativ kurzer Zeit wurde localsearch von der Telefonbuch-Anbieterin zu einem Unternehmen mit ausschliesslich digitalen Dienstleistungen umgebaut. Was waren die wichtigsten Entscheidungen für die erfolgreiche Umsetzung, welche Strategieänderungen waren dafür nötig?

Tatsächlich handelt es sich um eine komplette Umwandlung eines Unternehmens, das aktuell 98% seines Umsatzes mit digitalen Produkten generiert, die vor drei Jahren noch nicht existierten. Wesentlich dafür war es, zu realisieren, dass das Telefonbuch in Zukunft keine Rolle mehr spielen wird und dann den Mut zu haben, uns von der Vergangenheit mit radikalen Schritten zu befreien. Entscheidend war auch der Mut zur Co-Opetition mit Google und anderen Big Tech-Unternehmen. Und schliesslich haben wir auch unsere Organisation umgebaut und sind jetzt agiler und mit flacheren Hierarchien aufgestellt.

«Bei den Plattformen arbeiten wir mit Localcities für die Userinnen und User an der grössten und modernsten Gemeindeplattform der Schweiz, wo sie alle wichtigen Informationen für den Alltag in ihrer Gemeinde finden.»

Welches sind die wichtigsten Projekte, mit denen Sie sich in diesem Jahr beschäftigen?

Der Relaunch von local.ch und die Neupositionierung als Buchungsplattform gehört sicher dazu. Mit der erwähnten Gemeindeplattform Localcities wollen wir einen grossen Schritt machen. Und wie schon angedeutet, bereiten wir die Markteinführung einer Innovation im Bereich Online-Werbung für KMU vor.

Zum Schluss des Interviews haben Sie zwei Wünsche frei, wie sehen die aus?

Ich wünsche mir mehr Mut und «Think Big!» auf allen Stufen – mehr digitale Innovation. Unsere Kunden haben da noch einen gewissen Nachholbedarf, bei dem wir sie unterstützen wollen. Und wenn wir eben etwas grösser denken: localsearch hat sich in der Schweiz behauptet, wieso nicht unseren erfolgreichen Ansatz exportieren und im Ausland tätig werden? Im naheliegenden Europa gibt es 14 Millionen KMU, die nicht um eine Digitalisierung herumkommen.

localsearch ist der führende Marketing- und Werbepartner der Schweizer KMU. Das Produktportfolio von localsearch unterstützt Unternehmen dabei, online gefunden zu werden, Neukunden zu gewinnen und diese langfristig zu binden. Mit einfachen und effektiven Lösungen für Onlinemarketing, einer kompetenten Beratung vor Ort und einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis trägt localsearch zum Erfolg der Schweizer KMU in der digitalen Welt bei.

Moneycab.com · Helmuth Fuchs
Sternenweg 12 · 8840 Einsiedeln
Mobile 079 421 05 09
helmuth.fuchs@moneycab.com
www.moneycab.com

Anzeige

Allianz Travel

Jetzt online abschliessen unter
www.allianz-travel.ch/skv
Ihr 20% Rabattcode: 201051-p-SKV

Sicher schöne Ferien.

Mit unserer Reiseversicherung umfassend abgesichert in die Ferien.



Annullierungskosten

Für den Fall, dass Sie aus unvorhergesehenen Gründen nicht verreisen können.



Turbulenzen mit deinem Reisegepäck*

Falls Ihr mitgeführtes Hab und Gut beschädigt wird oder abhandenkommt.



Pandemie- und Epidemiedeckung

Neu sind epidemische und pandemische Krankheiten wie z.B. COVID-19 sowie Quarantäne bei gewissen Deckungen versichert.

* Exklusive Deckung im Produkt Secure Trip PremiumTM