

PRESSEMITTEILUNG

Erste Bilanz nach der Umfirmierung: Nexiga verzeichnet erfolgreiches Geschäftsjahr

Die strategische Neuausrichtung sowie der Aufbau der Münchner Dependence verliefen für den Kompetenzführer im Rahmen des »next level geomarketing« erfolgreich. Namhafte Neukunden sowie zukunftssträchtige Kooperationen halten die Nexiga GmbH weiter auf Wachstumskurs.

Bonn, 02. Februar 2015_ Vor knapp einem Jahr, im März 2014, richtete sich die Nexiga GmbH neu aus und bietet ihren Kunden als Full-Service-Anbieter und Innovator für erfolgreiches Geomarketing mit einem klaren Konzept eine durchdachte Business-Lösung, die passgenaue Daten mit der ausgefeilten Technologie hochwertiger Geo-Systeme vereint. Mit diesem Ansatz konnten auch neue Topkunden gewonnen werden, die die maßgeschneiderten und webbasierten Lösungen des Kompetenzführers für Geomarketing bereits erfolgreich nutzen.

Das seit der Neupositionierung gebildete 3-köpfige Managementteam um Geschäftsführer Thomas Brutschin konnte zusammen mit dem gesamten Nexiga-Team für geschäftliches Wachstum sorgen. Darüber hinaus eröffnete Nexiga im vergangenen Jahr ein Büro in München, wo seitdem zwei neue Kollegen das Kerngeschäft im Süden Deutschlands ankurbeln. Aber auch am Hauptstandort Bonn gab es personellen Zuwachs, drei weitere Mitarbeiter betreuen hier die Kunden der Nexiga GmbH.

Wichtige strategische Kooperationen mit Capgemini, dem Fraunhofer-Institut für Intelligente Analyse- und Informationssysteme (IAIS), Immoscout24, TomTom und Ubilabs wurden entweder ausgebaut oder neu eingegangen.

Im Bereich technischer Kooperationen beweist Nexiga 2014 ebenfalls den Blick nach vorne, so konnte die Partnerschaft mit Esri für das Einspeisen von Daten für die weltweite Verwendung von Merkmalen und Kategorien für Analysen, Datenanreicherung und Erstellung dynamischer Webkarten weiter vertieft werden. Außerdem wurden die Produkte des Experten für Geomarketing erfolgreich in die neue Firmenstruktur überführt und in die ganzheitliche Geomarketing-Lösung LOCAL® als Gesamtlösung implementiert. LOCAL® bietet neben einer enormen Datenbasis die Technologie für detaillierte und passgenaue Analysen, für die der Name Nexiga steht.

„Nexiga hat sich durch die Neupositionierung noch mehr zum Experten mit einem ganzheitlichen Lösungsansatz im Geomarketing entwickelt“, freut sich Thomas Brutschin, Geschäftsführer der Nexiga GmbH. „Der Erfolg des ersten Jahres mit neuem Namen zeigt uns, dass wir mit der Umfirmierung einen wichtigen Schritt in die richtige Richtung gegangen sind. Die positive Entwicklung werden wir weiter fortsetzen: Im Frühjahr bringen wir zwei überarbeitete Produkte auf den Markt. Mit innovativen Leistungserweiterungen orientieren sich beide Produkte noch näher am Kundenbedarf.“

Auch die Transformation der Marke Nexiga verlief erfolgreich: Neben der Anpassung der Corporate Identity auf alle Geschäftsbereiche ist es vor allem die neugestaltete Website, die in Deutsch und Englisch online verfügbar ist, die die Markenidentität von Nexiga erfolgreich nach

außen kommuniziert. Hier finden Kunden beispielhafte Verbindungen von Lösungen und einzelnen Produkten, die eine konkrete Fragestellung lösen, so dass Werbetreibenden ebenso wie Geomarketing-Neulingen ein transparenter Einblick in die Welt des Geomarketing vermittelt wird. Übersichtlich wird erklärt, wie Daten, Technologie und die richtige Methodik im Zusammenhang mit räumlichen Phänomenen stehen, und wie dieser Zusammenhang entscheidende Erkenntnisse und Einblicke in diejenigen Märkte geben, die vertrieblich und werblich für das eigene Unternehmen wertvoll sind.

Über Nexiga

Die Nexiga GmbH ist Pionier und einer der Marktführer für Geomarketing. Mit der zunehmenden Integration von Geomarketing-Komponenten in den Geschäftsprozessen der Unternehmen unterstützt der Full-Service-Anbieter diese in der Planung und Bewertung von Standorten, Vertriebsgebieten, Zielgruppen und der Ermittlung von Marktpotenzialen.

Mit LOCAL® - der ganzheitlichen Geomarketing-Lösung - bietet Nexiga neben einer enormen Datenbasis auch die notwendigen Technologien für detaillierte und passgenaue Analysen: So beschreiben die hausgenauen Daten von LOCAL®Data Standorte anhand von Markt- und Geodaten samt branchenspezifischer Merkmale und liefern damit essentielle Inhalte für genaue Analysen über das Marktpotenzial sowie die Infrastruktur der Standorte vor Ort. Eine systematische Marketing- und Vertriebsplanung ist über die automatische Anreicherung von Datensätzen mit raumbezogenen Informationen durch die Geomarketing-Systeme von LOCAL®Systems möglich. Adressen werden schnell und präzise verifiziert, lokalisiert und dargestellt, so dass sie als Basis für die strategische Marktbearbeitung dienen. Werbe- und Marketingmaßnahmen sind mess- und planbar, weil genau ermittelt werden kann, wo potenzielle Neukunden zu erreichen sind. LOCAL®Competence rundet das Full-Service-Paket von Nexiga ab. Das erfahrene Expertenteam sorgt mit seiner langjährigen Erfahrung und dem gezielten Einsatz von umfassenden Analyse-, Planungs- und Berechnungsmethoden für eine zuverlässige Beratungskompetenz.

Zum Thema Geomarketing

„All business is local“: Die räumliche Komponente spielt in der Wirtschaft eine herausragende Rolle und hilft Unternehmen, optimal und effizient zu steuern und strategisch fundierte Entscheidungen mit minimalem wirtschaftlichen Risiko zu treffen. Für die wirtschaftliche Betrachtung und Bewertung eines Marktes macht Nexiga räumliche Zusammenhänge nach den relevanten Parametern für die weitere Bearbeitung transparent und beantwortet zusätzlich durch exakte Geoinformationen und -daten die wichtige Frage nach dem „Wo“. Darüber hinaus gibt der Kompetenzführer für Geomarketing Unternehmen ergänzende Marktinformationen und -daten an die Hand, mit denen sie die für sich interessanten Gebiete nach wirtschaftlichen und soziodemographischen Gesichtspunkten, wie Kaufkraft, Alter, Wohnumfeld oder Produktaffinität noch besser und exakter einschätzen können. Auf dieser Basis erhalten Kunden eine optimale Planungsgrundlage für Up- und Cross-Selling-Maßnahmen sowie Neukundengewinnung.

Weitere Informationen unter www.nexiga.com

###

Kontakt Nexiga:

Ina Wagner, Senior Marketing Manager
wagner@nexiga.com

Pressekontakt:

Kathrin Hamann, Senior Consultant PR

ELEMENT C

Tel.: 089 720 137 - 18

nexiga@elementc.de

www.elementc.de