

PRESSEMITTEILUNG

Nexiga wird eigenständig und unabhängig

Full-Service-Agentur und Kompetenzführer für Geomarketing ab sofort nicht mehr Teil der Schober-Unternehmensgruppe / Neuer Finanzinvestor ermöglicht Management die Unternehmensübernahme / Qualität und Leistungen bleiben unverändert

Bonn, 02.07.2015_ Starke Partnerschaften, agile und marktgerechte Analyse- und Beratungsangebote sowie die strategische Weiterentwicklung des Daten- und Technologieportfolios stehen im Fokus der Nexiga GmbH. Um diese Ziele auch in Zukunft erfolgreich vorantreiben zu können, wird die Full-Service-Agentur und der Kompetenzführer für Geomarketing unabhängig: Das Unternehmen verlässt die Schober-Unternehmensgruppe und wird ab sofort eigenständig am Markt agieren. Dafür konnte die Nexiga GmbH mit der renommierten Beteiligungsgesellschaft Elvaston einen starken Finanzpartner finden, der es dem Management ermöglicht, das Unternehmen künftig selbst zu führen. Das aktuelle Management-Team (Thomas Brutschin, Anke Weslowski, Dirk Schneider und Kai Hübner) wird Mitgesellschafter.

„Der Schritt in diese neue Unabhängigkeit ermöglicht uns eine große Entscheidungsfreiheit in vielen strategischen Fragen – beispielsweise bezüglich des Auf- und Ausbaus bestehender und neuer Partnerschaften im Bereich Daten und Analyse“, freut sich Thomas Brutschin, Geschäftsführer der Nexiga GmbH. „Über die neue Gesellschafterstruktur erhalten wir auch Zugang zu neuen Märkten – IT und Softwareentwicklung sind sehr vielversprechende Entwicklungsoptionen für uns.“

Kunden der Nexiga GmbH können sich auch in Zukunft auf die bewährte Qualität und Leistung des Unternehmens verlassen. „Im Mittelpunkt von Nexiga steht nach wie vor die Beratung und Vorbereitung der strategischen Entscheidungsfindung für Marketing, Vertrieb und CRM anhand räumlicher Informationen und Marktdaten“, so Brutschin weiter. „Selbstverständlich bleibt auch die enge Datenkooperation zwischen Schober und uns weiterhin bestehen.“

Der Verkauf stellt sowohl für Nexiga als auch für Schober eine sinnvolle Entscheidung dar. Weil sich Schober mehr und mehr auf den Bereich digitaler Geschäftsentwicklungen konzentriert, verschieben sich entsprechende Investitionen verstärkt in die Entwicklung neuer Online-Technologie-Lösungen.

„Uns war es wichtig, einen Finanzinvestor zu finden, der Nexiga und den dort beschäftigten Mitarbeitern eine optimale Zukunftsperspektive bietet. Das haben wir erreicht und somit die Weichen für eine positive Weiterentwicklung des Unternehmens gestellt“, so Ulrich Schober, CEO der Schober Investment Group.

1982 begann die Erfolgsgeschichte des etablierten Kompetenzführers für Geomarketing – zunächst als Abteilung im infas Institut für angewandte Sozialwissenschaft mit dem Fokus auf die Erstellung regionalisierter Wahlprognosen und der Erforschung des



Wahlverhaltens, und später (1994) als eigenständige GmbH. Seit 2001 gehörte das Unternehmen als 100-prozentige Tochter zur Schober- Unternehmensgruppe. Nexiga wird weiterhin vom bekannten Standort aus in Bonn agieren.

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 success 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