

PRESSEMITTEILUNG

## **Winterzeit, Schlittschuhzeit – Deutschland im Eislaufrausch?**

*In welchen Regionen ist das Angebot an Eishallen besonders groß und wo es im Bundesgebiet an Eislauf-Optionen mangelt, zeigt die optisch angepasste und jetzt noch übersichtlichere [Karte des Monats](#) von Nexiga.*

**Bonn, 08.12.2015\_** Das traditionelle Eislaufen nahm einst seinen Anfang auf zugefrorenen Flüssen und Seen. Mittlerweile ist aus dem anfänglichen Freizeitvergnügen ein klassischer Freizeitsport geworden, der sich – natürlich – besonders im Winter äußerster Beliebtheit erfreut. Allerdings lässt der Winter in diesem Jahr ganz besonders lang auf sich warten, aktuelle Wetteraussichten lassen auch in den nächsten Wochen auf keine Eisseen und -flüsse hoffen. Künstliche Eislaufbahnen und Eishallen sind daher eine mehr als willkommene Alternative – wenn man sie denn in der Nähe hat. Denn wie Nexiga in der [aktuellen Karte des Monats](#) zeigt, sind die begehrten Eisbahnen nicht für alle Bundesbürger gleich gut zu erreichen.

Die gute Nachricht: Wer zur Winterzeit gern Eislaufen möchte, dem stehen insgesamt 200 feste Eishallen zur Verfügung. Allerdings zeigt sich, dass die sich extrem unterschiedlich auf das Bundesgebiet verteilen. Vor allem im ländlichen Raum und in den neuen Bundesländern ist das Angebot sehr niedrig. Dabei leben Eishallen längst nicht mehr nur vom Wintersportvergnügen allein, sondern punkten mehr und mehr mit eigenen Events, Themenabenden und Veranstaltungen für jede Altersklasse.

**Was die Karte abbildet:** Als allgemeiner Überblick dienen die 200 festen Eishallen in der Bunderepublik, abgebildet als blaue Schneeflocken. Ob das nun viel oder wenig ist, liegt natürlich im Auge des Betrachters. In jedem Fall gibt es noch reichlich Potenzial, wenn man sich die von Nexiga dargestellten „White Spot-Gebiete“ einmal genauer anschaut. Basierend auf der Einwohnerdichte in den jeweiligen PLZ-Gebieten und den vorhandenen Eishallen ist diese Analyse entstanden, die das Potenzial für neue Eisstadion abbildet (farblich abgestuft von hellblau für „eher weniger Potenzial“ bis dunkelblau für „sehr hohes Potenzial“). Eishallenbetreiber können mittels dieser Karte feststellen, wo sich Investitionen noch am ehesten lohnen. Nehmen wir das Beispiel Nordsee oder den südlichen Raum rund um den Bodensee. Hier verbirgt sich durchaus noch Potenzial, während weniger dicht besiedelte Gebiete wie Mecklenburg-Vorpommern eher weniger Sinn für eine Neuinvestition bieten. Was bei dieser Art der Betrachtung aber noch unbedingt beachtet werden muss, sind die regionalen Gegebenheiten dieser Potenzialgebiete, denn z.B. öffentliche Gewässer wie See-, Weiher- oder Kanalflächen (oder auch die saisonalen Eisflächen auf Weihnachtsmärkten oder Rathausplätzen) sind in die genauere Betrachtung nicht eingeflossen. Natürlich hat Nexiga mit weiteren Analysemethoden durchaus noch einige Antworten parat, vor allem wenn es um die Betrachtung der räumlichen Gegebenheiten und der aktuellen Marktsituation geht.

**Quelle der Daten:** Schober-Datenbanken, Nexiga

---

## **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](http://www.nexiga.com)

###

### **Kontakt Nexiga:**

Ina Wagner, Senior Marketing Manager  
[wagner@nexiga.com](mailto:wagner@nexiga.com)

### **Pressekontakt:**

Kathrin Hamann, Senior Consultant PR  
ELEMENT C  
Tel.: 089 720 137 – 18  
[nexiga@elementc.de](mailto:nexiga@elementc.de)