

Gjør jobben på en tredjedel av tiden

NCM Development sparer inn hele 350 timer i året på den kartbaserte demografianalysen fra Business Analyst. Det frigjør verdifull tid.



SPARER TID: Seniorrådgiver i NCM Development, Jan-Erik Berntsen, ansår at selskapet sparer inn hele ti timer per analyse ved hjelp av den kartbaserte demografianalysen fra Business Analyst.

NCM Development er et spesialistfirma som hjelper investorer og eiendomsbesittere med utviklingsprosjekter, blant annet gjennom analyser for eiendomsutvikling, utleie og butikketablering.

Identifiserer aktører

– Vi rådgir for eksempel ved etableringen av kjøpesentre. Eiendomsbesittere kommer til oss og spør hva man kan gjøre med tomter eller bygg, sier seniorrådgiver Jan-Erik Berntsen, og forteller at de gir råd om utviklingspotensial og leiepriser

– En analyse/mulighetsstudie består av en faktadel og en markeds- og konseptdel. Faktadelen består i innsamling av demografidata. Dette har vi gjort i alle år, og vi har søkt i mange databaser for å samle materialet, sier Berntsen.

Sammenstilling av fakta som for eksempel demografi, inntekt, vekst og butikker i området utgjør grunnlagsmaterialet til analysene. Kombinert med NCM Developments erfaring kan selskapet for eksempel identifisere riktige bransjer og aktører for en eiendom, noe som kan gi utleiere bedre leiepris eller etablerere et bedre beslutningsgrunnlag for valg av lokasjonen. Coop er ett eksempel på en kunde.

Enorm tidsinnsparing

Nettopp de demografiske analysene knyttet til lokasjonen har vært tidkrevende, men viktige. NCMs analyser har alltid inkludert en optegning på kart som viser eiendommens potensial. I stedet for å måtte bruke om lag 16 timer

Coop Norge velger Geoinsight

Coop Norge fornyer tilliten til Geoinsight etter en bred markedsvurdering.

– For oss er dette verktøyet blitt et «must», sier analysesjef Jon-Arne Falk i Coop Norge.

De har i en årrekke brukt analyse og kartleggingsverktøyet Business Analyst fra Geoinsight til analyser som markedspotensiell, konkurransebilde og butikklokalisering. Selskapet gjennomførte i vinter en ny anbudsprosess med en bred vurdering av tilgjengelige løsninger i markedet, og fornyet som resultat av denne avtalen med Geoinsight.

– Vi synes løsningen deres er bra og er fornøyd med dem som leverandør, sier Falk, som anslår at Coop Norges analytikere sparer i størrelsesorden 1000 timer i året ved bruk av verktøyet.

Geoinsight har allerede alle de store dagligvarekjedene som kunder, og gleder seg over å opprettholde denne posisjonen.

– Vi er svært glade for at Coop Norge gir oss fornyet tillitt, og at deres anbudsrunde bekrefter at vi er den ledende aktøren innenfor vårt felt, sier Hege Støre, administrerende direktør i Geoinsight.

på en manuell analyse og opptegning, har innføringen av verktøyet Business Analyst ført til at analysene nå kan gjennomføres på kun seks timer.

– Analysene NCM Development gjennomfører er tidkrevende, og strekker seg ofte over fire til seks uker. Med to til tre analyser i måneden innebærer Business Analyst en innsparing på opp mot 350 timer i året.

Bedre tilgang på data

Løsningen innebærer at NCM Development for første gang har flere baser liggende på egen maskinvare.

– Vi har vært på utkikk etter denne type databaser i flere år, sier Berntsen.

Tidligere var han avhengig av å samle inn data manuelt fra ulike kilder, som Statistisk Sentralbyrå. Med Business Analyst har NCM Development nå tilgang på oppdaterte demografikilder fra SSB, samt Folke- og boligtelingen, Statens Vegvesen, GAB, Norsk Eiendomsinformasjon, Skattedirektoratet og Statens Kartverk. Andre kilder kan også integreres.

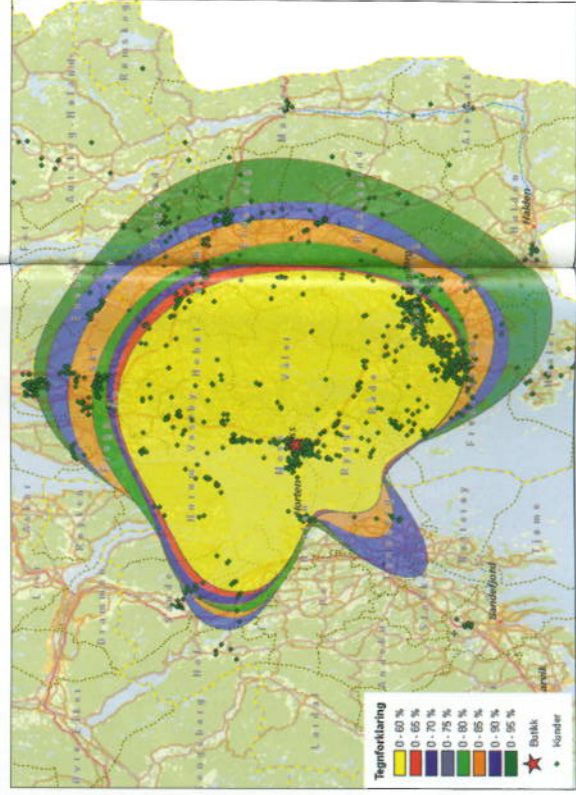
– Det gir veldig brede muligheter. Jeg kan gjøre 230 forskjellige valg. Ting som standssammensetning kan for eksempel være relevant i noen sammenhenger.

Systemet visualiserer dessuten selv informasjonen på oppdaterte kartdata.

– Analysene går mye raskere, og systemet har derfor vært en positiv investering. Nå kan vi i stedet bruke tiden på spissing av fagkunnskapen vår, sier Berntsen. ●

RICHARD ØLMHEIM

RICHARD@KJEDEMAGASINET.NO



BEDRE SIKKERHET OG MINDRE SVINN I DIN BUTIKK

- ▶ Elektronisk varesikring (AM og RF)
- ▶ Kundetellere
- ▶ RFID-løsninger
- ▶ Punksikring
- ▶ Safere
- ▶ Alarm og adgangskontroll
- ▶ Kameraovervåking og IP-løsninger
- ▶ Lås og beslag

For mer informasjon om våre produkter og løsninger, ta kontakt med Infratek Sikkerhet på telefon 815 00 117 eller epost retail@infratek.no



www.infratek.no