

## Cogia AG - Interview mit Pascal Lauria - Teil 2

05.07.2022, 12:32 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Dr. Reuter Investor Relations*

Presseagentur: *Dr. Reuter Investor Relations*

---

Das Video-Interview kann hier im Original eingesehen werden: [www.youtube.com/watch?v=FaI397jGyms](http://www.youtube.com/watch?v=FaI397jGyms)

Cogia ist im Geschäftsfeld Customer Experience Management aktiv. Bitte beschreiben Sie dieses Geschäftsfeld kurz.

Cogia macht Customer Experience Management über Big Data und KI. Wir machen das schon über 10 Jahre und unsere Spezialität ist es die großen Datenmengen zu Sammeln und zu Messen. Die Datenmengen entstehen durch die verschiedenen Touch Points die ein Unternehmen mit seinen Kunden hat. Das heißt, man hat als Unternehmen einen Berührungspunkt mit dem Kunden über eine E-Mail, den sogenannten Touch Point. Der Kunde bekommt eine E-Mail und gibt ein Feedback über die Kundenerfahrung ab. Der Kunde äußert, ob man zufrieden war und ob man wiederkommen möchte. Andere Touch Points entstehen über Social Media oder das Call Center. Es gibt im Retail natürlich auch noch andere Touch Points, wie den Point-of-Sale, indem man sein Feedback abgeben kann. Also jegliche Art von Touch Points werden von uns gemessen und analysiert.

Welche Wachstumszahlen werden bis 2030 weltweit in diesem Geschäftsfeld erwartet.

Der Customer Experience Management Markt ist ein sehr schnell wachsender Markt. Viele Firmen haben erkannt, wie wichtig es ist die Customer Experience zu verbessern, um konkurrenzfähig zu sein. Apple hat beispielweise gar keinen Vertrieb mehr. Deshalb ist Customer Experience Management von vielen Unternehmen als wichtige Strategie anerkannt worden. Wir haben hier im Moment ein Wachstum von 17% bis 2027. Man berichtet von einem Wachstum von 12% bis 2030.

Welche Kunden hat Cogia im Customer Experience Management?

Unsere großen Kunden arbeiten immer zusammen mit einem Partner. Das sind unter anderem eine Volkswagen Gruppe, sowie die Audi International Gruppe und BMW. Für die BMW -Gruppe sind wir in 30 Ländern aktiv.

Wie nutzt die Automobilindustrie die Dienstleistungen von Cogia? An welcher Art von Daten und Informationen sind Automobilhersteller interessiert?

Unsere Kunden der Automobilindustrie nutzen die Leistungen von Cogia typischerweise bei Befragungen der Kunden via E-Mail. Dort wird die Kundenerfahrung analysiert. Dabei wird darauf geachtet, ob der Kunde den Händler in seinem Netzwerk weiterempfehlen würde. Die Daten sind interne Daten. Sie werden über ein sicheres Netzwerk von den Autoherstellern zur Verfügung gestellt. Natürlich nur über deutsche Server und wir analysieren damit die Kommentare der Nutzer.

Möchten Sie über Cogia AG oder über spannende Nebenwerte auf dem Laufenden gehalten werden? Dann schicken Sie einfach eine Email an Eva Reuter: [e.reuter@dr-reuter.eu](mailto:e.reuter@dr-reuter.eu) mit dem Hinweis Cogia AG, schon sind Sie auf dem jeweiligen Verteiler. Oder besuchen Sie uns auf [small-microcpa.eu](http://small-microcpa.eu)

Über Cogia AG

Cogia intelligence bietet branchenübergreifend Produkte und Lösungen für die Erschließung und Auswertung von Informationen aus Web-Quellen, aber auch aus internen Daten an. Dabei übernimmt Cogia für seine Kunden auch - wenn gewünscht - das komplette Management der eigenen Social-Media-Kanäle. Cogia intelligence monitort rund um die Uhr Online-Medien und das Social Web. Die Daten werden dabei in Echtzeit aufgenommen, automatisch analysiert und strukturiert aufbereitet, so dass die Nutzer unserer Anwendungen jederzeit aktuelle Informationen zu den für sie

relevanten Themen und präzise Insights erhalten. Cogia intelligence hat sich als Ziel gesetzt, Kunden den größtmöglichen Nutzen aus der Kombination von technologischem Know-How und individueller Beratung zu bieten. Als Full-Service-Provider verbindet Cogia so innovative Analyseverfahren mit der Kompetenz eines erfahrenen Redaktionsteams.

Für die Übersetzung des im Original englischen Interviews wird keine Haftung übernommen. Sie können das englische Original-Interview hier abrufen: [www.youtube.com/watch?v=FaI397jGyms](http://www.youtube.com/watch?v=FaI397jGyms)

#### Disclaimer/Risikohinweis

Unternehmensrisiken: Wie bei jedem Unternehmen bestehen Risiken hinsichtlich der Umsetzung des Geschäftsmodells. Es ist nicht gewährleistet, dass sich das Geschäftsmodell entsprechend den Planungen umsetzen lässt.

Investitionsrisiken: Investitionen sollten nur mit Mitteln getätigt werden, die zur freien Verfügung stehen und nicht für die Sicherung des Lebensunterhaltes benötigt werden. Es ist nicht gesichert, dass ein Verkauf der Anteile über die Börse zu jedem Zeitpunkt möglich sein wird. Grundsätzlich unterliegen Aktien immer dem Risiko eines Totalverlustes.

Disclaimer: Alle in diesem Newsletter / Artikel veröffentlichten Informationen beruhen auf sorgfältigen Recherchen. Die Informationen stellen weder ein Verkaufsangebot für die behandelte(n) Aktie(n) noch eine Aufforderung zum Kauf oder Verkauf von Wertpapieren dar. Den Ausführungen liegen Quellen zugrunde, die der Herausgeber für vertrauenswürdig erachtet.

Quellen: Insbesondere werden zur Darstellung & Beurteilung der Gesellschaften Informationen der Unternehmenswebseite verfügbaren Informationen berücksichtigt. In der Regel besteht zudem ein direkter Kontakt zum Vorstand / IR-Team der jeweiligen analysierten bzw. vorgestellten Gesellschaft. Der Artikel wurde vor Veröffentlichung Cogia AG vorgelegt, um die Richtigkeit aller Angaben prüfen zu lassen.

#### Verantwortlich & Kontakt für Rückfragen

Dr. Reuter Investor Relations  
Dr. Eva Reuter  
Friedrich Ebert Anlage 35-37  
60327 Frankfurt  
+49 (0) 69 1532 5857  
[www.dr-reuter.eu](http://www.dr-reuter.eu)

Für Fragen bitte Nachricht an [ereuter@dr-reuter.eu](mailto:ereuter@dr-reuter.eu)

#### Verantwortlicher für diese Pressemitteilung:

Dr. Reuter Investor Relations  
Dr. Eva Reuter  
Friedrich Ebert Anlage 35-37  
60327 Frankfurt  
Deutschland

email : [ereuter@dr-reuter.eu](mailto:ereuter@dr-reuter.eu)

#### Pressekontakt:

Dr. Reuter Investor Relations  
Dr. Eva Reuter  
Friedrich Ebert Anlage 35-37  
60327 Frankfurt

email : [ereuter@dr-reuter.eu](mailto:ereuter@dr-reuter.eu)

---

News-ID: 1231415 • Views: 402 (Stand: 05.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1231415/Cogia-AG-Interview-mit-Pascal-Lauria-Teil-2.html>