Engineer Software

GIS-Kartenprodukt zu 10-fachem Umsatz geführt

Die Softwareentwicklung einer GIS-Kartenanwendung geleitet, den Umsatz um das 10-Fache gesteigert und das Produkt als zentralen Datenbestand positioniert.

2022 – 2024

10x

Umsatzwachstum durch die Leitung des Kartenprodukts

Situation. Eine Plattform sollte Anlagen für erneuerbare Energien wie Solarmodule und Windkraftanlagen erfassen, überwachen und optimieren. Der ursprünglichen Lösung fehlten jedoch belastbare Geodatenfunktionen. Kunden konnten Anlagenstandorte nur schwer darstellen, räumliche Daten analysieren oder daraus konkrete Maßnahmen ableiten. Die Geschäftsleitung erkannte diese Lücke und priorisierte eine GIS-Kartenanwendung (Geografisches Informationssystem), um den Nutzen der Plattform zu erhöhen und veränderte Kundenbedürfnisse zu erfüllen.

Aufgabe. Die Entwicklung der GIS-Anwendung sollte geleitet werden, einer wesentlichen Komponente zur Differenzierung im umkämpften Markt für grüne Energie. Die Rolle ging über Softwareentwicklung hinaus und umfasste technische Leitung, DevOps, Data Engineering und SRE (Site Reliability Engineering), damit sich die Lösung passend zum Unternehmenswachstum entwickelte. Ziel war ein skalierbares, intuitives GIS-Werkzeug, das sich nahtlos in die SaaS-Plattform einfügte. Nutzer sollten Anlagenstandorte visualisieren, Leistungskennzahlen verfolgen und Geodaten für Entscheidungen nutzen können. Technische Innovation musste mit den Grenzen eines wachsenden Start-ups vereinbar bleiben, während das Produkt mit dem Unternehmen mitwachsen konnte.

Massnahmen. Zunächst wurden gemeinsam mit Stakeholdern die Kernfunktionen festgelegt, mit Fokus auf die Integration in die vorhandene SaaS-Plattform und Echtzeitvisualisierung. Wegen des kleinen Teams entstand

eine modulare Architektur mit quelloffenen GIS-Bibliotheken, die das System schlank und skalierbar hielt. CI/CD, automatisierte Infrastrukturprovisionierung und Monitoring sicherten die Zuverlässigkeit. Mit wachsendem Team wurden neue Entwickler begleitet, die abteilungsübergreifende Zusammenarbeit erleichtert und Nutzerrückmeldungen für die schrittweise Verbesserung priorisiert. Das GIS-Werkzeug entwickelte sich vom einfachen Prototyp zu einer anspruchsvollen Plattform mit erweiterten Analysen und individuellen Dashboards entsprechend den Kundenanforderungen.

Ergebnis. Die GIS-Anwendung wurde zu einem tragenden Bestandteil der SaaS-Plattform. Zusatzverkäufe, Datenlizenzen und Neukundengewinnung führten zu einer 10-fachen Umsatzsteigerung. Die Echtzeitdarstellung von Anlagen für grüne Energie verbesserte die Betriebseffizienz der Kunden; die laufende Weiterentwicklung machte das Werkzeug zu einem zentralen Datenbestand. Das Projekt stärkte den Ruf des Unternehmens im Bereich erneuerbarer Energien und zeigte den Wert fachübergreifender Arbeit in einem schnelllebigen Start-up. Durch die Verbindung technischen Wissens mit strategischem Blick wurde die GIS-Anwendung zu einem entscheidenden Unterscheidungsmerkmal und unterstützte langfristiges Wachstum und Innovation.

Diese Erfahrung für Ihr Projekt nutzen

Nutzen Sie „GIS-Kartenprodukt zu 10-fachem Umsatz geführt“ als Ausgangspunkt für eine ähnliche Herausforderung in Ihrer Organisation. Die Leistungen hinter dieser Arbeit stehen auch für Ihr Projekt zur Verfügung. Die Struktur eines Systems wird zuerst auf dem Papier durchdacht, damit die Teile zusammenpassen und die Kosten feststehen, bevor die erste Zeile Code entsteht.

Unsere Leistungen entdecken Kontakt aufnehmen →

Hinter das Ergebnis schauen

Lesen Sie die Situation, die Entscheidungen und das Ergebnis dieses Beispiels. Wir können besprechen, welche Teile sich auf Ihre Rahmenbedingungen übertragen lassen und welche einen anderen Ansatz erfordern. GIS-Kartenprodukt zu 10-fachem Umsatz geführt — 10x Umsatzwachstum durch die Leitung des Kartenprodukts

Unsere Leistungen entdecken Kontakt aufnehmen →

Soll aus einem technischen Produkt echter Umsatz werden?

Besprechen Sie Ihr Projekt mit der Ingenieurin, die für die Umsetzung verantwortlich ist. Wir vereinbaren Umfang, Preisgrundlage und Übergabe schriftlich, bevor die Arbeit beginnt.

Rollenkontext: Teamleiterin GIS-Softwareentwicklung. Die Arbeit baut auf Plattformarchitektur, Lösungsarchitektur, Full-Stack-Entwicklung, DevOps, Zuverlässigkeit und Sicherungen, GIS / Geodaten, Teamführung, Technische Leitung, Mentoring und Coaching und Produkt und Anforderungen. Und wenn Sie schon hier sind: Wir sind auch ziemlich gut in Plattform- und Lösungsarchitektur, Full-Stack-Produktentwicklung, GIS- und Geodatenlösungen, Technische Leitung und Beratung und Produktstrategie und Anforderungen.

Kontakt aufnehmen Unsere Leistungen entdecken

Ein Teil einer **längeren Arbeitsbilanz** — vollständig auf dieser Website zu finden.

Jeder Eintrag folgt demselben Aufbau: die Situation, die Aufgabe, unser Vorgehen und die Veränderungen.

Alle Arbeiten ansehen

Die benötigte Verbesserung definieren

Beschreiben Sie den Arbeitsablauf, die vorhandenen Schnittstellen und die Nutzer, die die Veränderung benötigen. Wir können eine prüfbare Lieferung definieren und die Übergabe so gestalten, dass Ihr Team die gelieferten Bestandteile warten kann.

Preise ansehen Kontakt aufnehmen →

Soll aus einem technischen Produkt echter Umsatz werden?

Fragen Sie nach den Entscheidungen hinter „GIS-Kartenprodukt zu 10-fachem Umsatz geführt“. Sie sprechen mit den Menschen, die die Arbeit erklären und Ihr eigenes Projekt einschätzen können.

Unsere Leistungen entdecken

welcome@engineer.company +45 50 10 61 84 Kopenhagen, Dänemark

Nehmen Sie diese Seite mit

Kontaktkarte

Mit Sorgfalt und Liebe gestaltet von D.

CVR 45969703 · Tagensvej 105C, 3. th, 2200 København N

Copyright © 2025 – heute · Engineer ApS · Alle Rechte vorbehalten.

Gedruckt von https://software.engineer.company/de/portfolio/led-a-gis-map-application-to-10x-revenue-growth/