

### Das Praxisforum mit Raumbezug

*DDS bringt Anwender, Interessenten und Lieferanten raumbezogener Daten an einen Tisch.*

*Das war das Fazit und unser Anspruch als wir im Jahr 2002 die DDS Data Days zum ersten Mal veranstalteten. Das Ziel: Neue Ansichten und bessere Entscheidungen durch Geodaten. Nach dem großen Zuspruch im ersten Jahr, wie auch in jedem Jahr danach, war klar – die Data Days gehen weiter.*

*In den letzten Jahren hat sich die Veranstaltung zum heutigen „Praxisforum“ als konstruktive Austauschplattform mit praktischen Beispielen und Erfahrungen aus der realen Welt der Geodaten entwickelt. Unser Anspruch und Ziel sind jedoch geblieben, so auch in unserer zehnten Auflage der DDS Data Days.*

*Stets aktuell und immer wieder gefordert, von Anwendern wie auch Lieferanten, sind die Themen Standortfindung und -optimierung. Genau hierum geht es am ersten Tag bei „Der Standort im Mittelpunkt“.*

*Am zweiten Veranstaltungstag stellen wir mit „Business Intelligence trifft Location Intelligence“ aktuelle Möglichkeiten der geographischen Auswertung von Unternehmensdaten vor, um neue Ansätze und Potenziale im Unternehmen aufzudecken.*

*So wird es also auch im Jahr 2011 interessante Themenschwerpunkte zu Einsatzmöglichkeiten, Marktchancen und Wettbewerbsvorteilen mit Geodaten geben. Unsere hochkarätigen Referenten und Teilnehmer garantieren wieder informative und inspirierende Gespräche zu denen wir Sie herzlich einladen.*

*Gemeinsam mit Ihnen freuen wir uns auf zwei spannende Tage.*



Ihr

*Ernest McCutcheon*

Ernest McCutcheon

Geschäftsführer  
DDS Digital Data Services GmbH  
Karlsruhe

### Veranstaltungsort und Anreise ...

Das Schlosshotel befindet sich in zentraler Lage direkt am Hauptbahnhof. Eine genaue Anfahrtsbeschreibung finden Sie unter [www.ddsdatadays.de](http://www.ddsdatadays.de)

SCHLOSSHOTEL KARLSRUHE

Bahnhofplatz 2  
76137 Karlsruhe  
Telefon +49 721 3832-0  
Telefax +49 721 3832-333  
[www.schlosshotel-karlsruhe.de](http://www.schlosshotel-karlsruhe.de)



### Teilnahmegebühr ...\*

149,- Euro (129,- Euro\*\*) für einen Tag  
259,- Euro (229,- Euro\*\*) für beide Tage  
inkl. Tagungsunterlagen und Verpflegung

### Information und Anmeldung ...

DDS Digital Data Services GmbH  
Herr Bernhard Piroska  
Stumpfstr. 1  
76131 Karlsruhe

Telefon +49 721 9651-413  
Telefax +49 721 9651-419  
E-Mail [bernhard.piroska@ddsgeo.de](mailto:bernhard.piroska@ddsgeo.de)  
[www.ddsgeo.de](http://www.ddsgeo.de)

Oder melden Sie sich bequem im Internet an unter:  
[www.ddsdatadays.de](http://www.ddsdatadays.de)

Änderungen des Programms vorbehalten.

\*alle Preise zzgl. ges. MwSt. \*\*Frühbucherrabatt bis zum 14.10.2011

// 9.11.2011 Der Standort im Mittelpunkt //

// 10.11.2011 Business Intelligence trifft Location Intelligence //

November 2011 ... Karlsruhe



**DDS DATA DAYS**

[www.ddsdatadays.de](http://www.ddsdatadays.de)

# Themen und Tage ...

Mittwoch, 9.11.2011

## Tagesablauf ...

- 09:00 Akkreditierung und Empfang
- 09:30 Themen am Vormittag
- Begrüßung durch DDS
  - Vorträge  
inkl. Kaffeepause
- 12:30 Mittagessen
- 14:00 Themen am Nachmittag
- Vorträge  
inkl. Kaffeepause
- 16:30 Verabschiedung und Ausklang

## Der Standort im Mittelpunkt

Nicht immer ist der beste Standort in der geographischen Mitte zu finden, beispielsweise bei einer Filiale, einer Sportanlage, einer Werbetafel oder beim Außendienst. Manchmal ist dieser Umstand historisch bedingt, sollte jedoch bei strategischen Überlegungen geplant und ganz bewusst gewählt werden – mit Hilfe von Geodaten.

Die Ziele dabei sind klar: hohe Frequenzen und Besucherzahlen, viele Sichtkontakte oder die optimale Erreichbarkeit der Kunden. Die Wahl des Standorts ist also entscheidend und damit ein echter Vorteil gegenüber dem Wettbewerb.

In den diesjährigen Beiträgen zum Thema Standort wird dieser wichtige Aspekt aufgegriffen und aus fünf ganz verschiedenen Perspektiven mit spezifischen Vorgaben beleuchtet. Freuen Sie sich daher auf den ersten Tag der Veranstaltung und durchweg individuelle Erfahrungen mit Geodaten.

### VORTRAGSTHEMEN UND REFERENTEN:

#### „Wissen, wo – Mit Geomarketing die richtigen Standorte finden“

Michael Altenweger, Senior Account Manager Sales PTV Map&Market, PTV AG

#### „Markterschließung & Standortplanung von Hallenspielflächen mit Hilfe von Geodaten“

Christian Tropp, Geschäftsführer, TL Finance GmbH & Mitglied des Vorstands, Verband Deutscher Hallenspielfläche e.V.

#### „Standortplanung und -bewertung in der Außenwerbung“

Bernd Gregoreck, Projektmanager, Out-of-Home Research & Services GmbH

#### „Wachstum und Expansion mit Hilfe von Geodaten“

Markus Fregel, Chief Executive Bear, Die Bärenmacher Holding AG & geschäftsführender Gesellschafter, Servilium GmbH

#### „Behavioral & Attitudinal Targeting – Wie Sie Marktforschung (lokal) marketingfähig machen“

Carsten Diepenbrock, Head of Consulting – Analytics & Insight, Acxiom Europe

#### Moderation:

Prof. Dr. Peter Freckmann, Fakultät für Geomatik, Hochschule Karlsruhe – Technik und Wirtschaft

Donnerstag, 10.11.2011

## Business Intelligence trifft Location Intelligence

Business Intelligence, also die Auswertung und Analyse von Unternehmensdaten, birgt viele Chancen – gerade wenn sie mit geographischen Informationen verbunden ist. Und welches Unternehmen möchte nicht noch versteckte Potenziale aufspüren und damit weitere Umsatzquellen offenlegen?

Wo können Prozesse optimiert werden? Wie werden Kundenbeziehungen verfeinert? Wie lassen sich die Ergebnisse verbessern? In den Beiträgen an unserem zweiten Veranstaltungstag wird genau auf diese Aspekte in Verbindung mit Location Intelligence eingegangen.

Erfahren Sie von unseren Referenten aus erster Hand wie sie lokale Befragungen, Marktanalysen oder das Klickverhalten bei Online-Applikationen für eine vertiefte Analyse mit Geodaten für sich nutzen konnten. So erwarten Sie auch am zweiten Tag anregende Vorträge aus der Praxis zu denen wir Sie gerne willkommen heißen.

### VORTRAGSTHEMEN UND REFERENTEN:

#### „Location Intelligence meets Business Intelligence“

Burchard Hillmann-Köster, Director Channel Sales Central EMEA, Pitney Bowes Software GmbH

#### „Ein Shopping-Center für Helgoland! – Wie aus der Verknüpfung von PLZ-Befragungen mit Geodaten ein Mehrwert entsteht“

Lorenz Illmann, Inhaber, A.e.Geo

#### „Marktanalyse im Krankenhausbereich am Beispiel der Hüftendoprothetik“

Torsten Reumschüssel, Qualitätsmanagement, GSG Consulting GmbH

#### „Der Nutzen von Geo-Informationen in einer Markt-applikation – Das Erfolgsbeispiel Online-Immobilienmarkt von sueddeutsche.de“

Oliver Kurz, Freier Mitarbeiter Produktentwicklung, sueddeutsche.de GmbH  
Axel Borchert, Geschäftsführer / CEO, Borchert GeoInfo GmbH

#### Moderation:

Harald Knoll, Inhaber, Business und Seele



Unsere Partner:

arvato  
AZ DIRECT

bing™

IVU TRAFFIC  
TECHNOLOGIES  
AG

NAVTEQ

PitneyBowes  
Business Insight

PTV  
traffic mobility logistics.