

ZWISCHEN MENSCH UND RAUM

Mehrwert durch Geointelligenz



Mehrwert durch Geointelligenz

Geointelligente Lösungen haben Konjunktur

Kundenadressen, Anfahrtsstrecken, Wettbewerbsverteilung: mehr als 80 % aller Wirtschafts- und Unternehmensdaten haben einen räumlichen Bezug. Die Anwendung Geographischer Informationssysteme (GIS) hat Konjunktur. Von der Produktentwicklung über den Vertrieb bis zur Logistik werden GIS-Systeme auf vielfältige Weise eingesetzt, um Prozesse zu verschlanken und die Effizienz der Wertschöpfungskette zu steigern.

Vom Nutzen geographischer Informationssysteme (GIS)

Wer in der Lage ist, seine Unternehmensdaten räumlich zu visualisieren und zu analysieren, erfährt einen nachhaltigen Erkenntniszuwachs. Zusammenhänge lassen sich erkennen, beispielsweise durch die Berücksichtigung von Nachbarschaftsverhältnissen und Entfernungen, die ansonsten im Dunkeln geblieben wären. Unternehmen profitieren von GIS Anwendungen in unterschiedlichen Bereichen und überall dort, wo Informationen Raumbezug aufweisen:

- in Business Intelligence Anwendungen
- bei der Entwicklung innovativer Produkte und Lösungen
- in Marketing und Vertrieb
- bei Standortanalyse und Standortplanung
- bei administrativen Aufgaben

Geointelligenz oder ein Karte sagt mehr als tausend Worte

Die Vorteile der geographischen **Visualisierung** von Unternehmens- und Wirtschaftsdaten liegen auf der Hand:

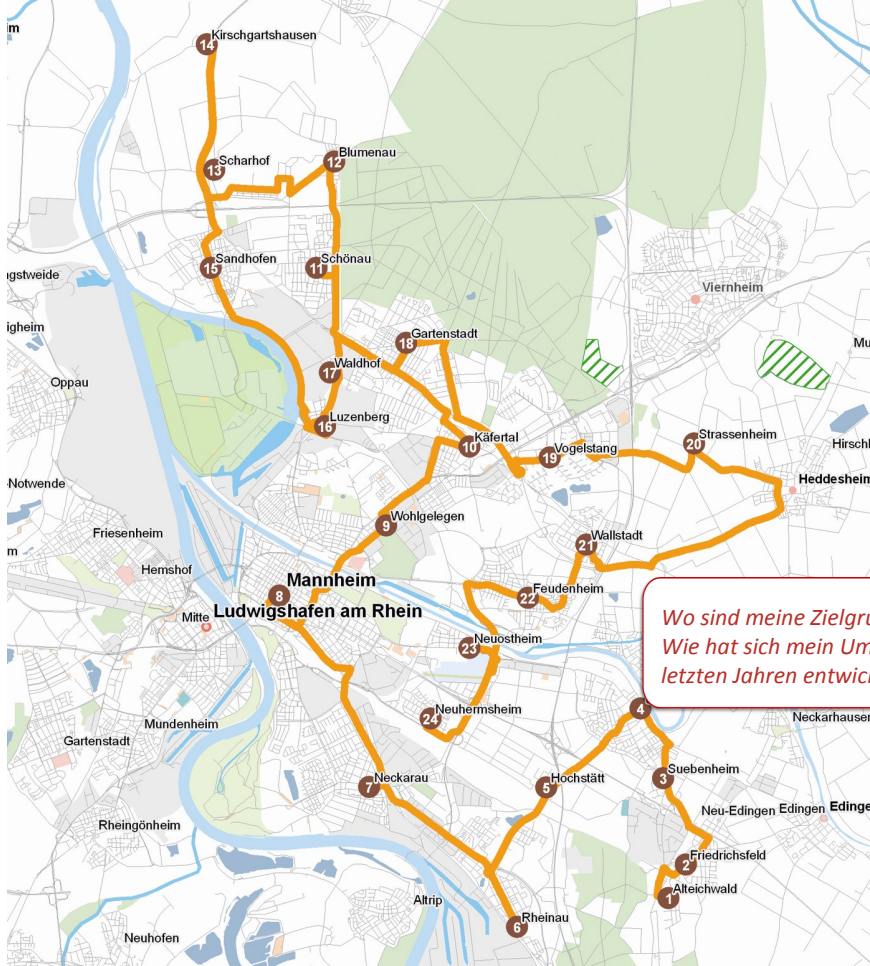
- Der Betrachter erkennt intuitiv räumliche Zusammenhänge.
- Neben dem Wissen um Lage, Nachbarschaft, Entfernungen etc. entsteht ein praxisrelevanter Erkenntnisgewinn
- Die Möglichkeiten von Business Intelligence- und Data-Mining-Systemen werden durch zusätzliche Variablen erweitert.

Der Nutzenhorizont von geografischen Informationssystemen geht indessen über die reine Visualisierung weit hinaus. Ihr eigentlicher Mehrwert liegt in den **Abfrage- und Analysemöglichkeiten**. So erhalten Sie beispielsweise exakte Ergebnisse zu der Frage: Wer sind die Kunden im Umkreis X entlang der Strecke Y, die in 10 Minuten erreichbar sind?

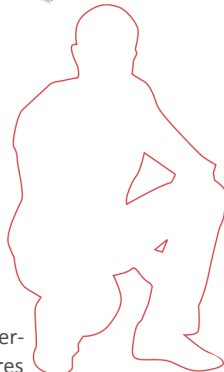
Fragen dieser Art lassen sich ohne GIS nur schwer oder gar nicht beantworten. Wir liefern Ihnen diese Antworten. Angefangen bei individuellen Desktop-Lösungen bis hin zur Einführung einer serviceorientierten, unternehmensweiten Geodateninfrastruktur.



Erkundigen Sie sich über unser umfangreiches Geodaten-Angebot!



*Wo sind meine Zielgruppen lokalisiert?
Wie hat sich mein Umsatz räumlich in den letzten Jahren entwickelt?*



Vertrieb und Marketing

Marktpotenziale sind nicht gleich über den Raum verteilt. Bestimmte Produkte verkaufen sich hier sehr gut und dort weniger gut. Ein GIS-System ist ein starkes Werkzeug, um die Unternehmenskommunikation an lokale und regionale Bevölkerungs- und Kundenstrukturen anzupassen. Durch die Kenntnis soziodemographischer Verhältnisse, kombiniert mit regionalisierten Marktforschungsdaten, lassen sich Vertriebs- und Marketingressourcen zielgerichtet einsetzen. Unser Angebot an aussagekräftigen soziodemographischen Daten reicht hinunter bis auf die Ebene einzelner Wohngebiete und Haushalte. Der Vergleich von Kundentamm, Umsatz und lokalem Potenzial erlaubt es uns, noch nicht entdeckte Kunden- und Umsatzpotenziale für Sie zu identifizieren.

Mit der geomer BusinessSuite erhalten Sie ein leistungsfähiges Analyse- und Planungs-tool, ein für Sie maßgeschneidertes System auf Basis von Geodaten führender Lieferanten – von Acxiom, Infas, MB Research oder der GfK- und Sie erhalten Ihre Planungsdaten in allen Maßstäben: Angefangen bei Gebäudeinformationen bis hin zu internationalen Daten.

Standortanalysen und -planung

Ein weiteres Anwendungsgebiet von GIS-Systemen liegt in der Erstellung von Standort-Reports und Marktanalysen. Mit dem Ergebnis, dass Agenturpartner oder Außendienst sich gezielt auf Regionen konzentrieren können, die den größten Erfolg versprechen. Gebiets-Potenziale und Vertriebsvorgaben werden mit dem geographischen Gebietsplanungssystem abgeglichen und harmonisiert: für eine

transparente und verbesserte Steuerung Ihres Außendienstes. Nach dem gleichen Prinzip verbessern wir Ihre Agentur- oder Standortplanung. Unter Anwendung heuristischer Methoden unterbreitet Ihnen ein GIS optimierte Standortvorschläge oder nennt Ihnen Standort-Alternativen in ihrer Rangfolge. Sie senken dadurch Ihre Planungskosten und erhöhen Ihre Planungssicherheit.

Controlling

Wo sind meine Zielgruppen lokalisiert? Welches einzugsgebietsbezogene Potenzial hat mein bestehender oder geplanter Standort? Wie hat sich mein Umsatz räumlich in den letzten Jahren entwickelt? Mit Analyse-, Scoring- und Controlling-Funktionen unterstützen wir Sie dabei, den Überblick zu wahren und sichere Unternehmensentscheidungen zu treffen.

Unsere Leistungen im Überblick

Bei der Einführung Geographischer Informationssysteme stehen wir mit unserem ganzen Know-how an Ihrer Seite. Wir:

- evaluieren gemeinsam mit Ihnen die am besten geeignete Kombination von Softwaresystemen und Geodaten
- beraten Sie in Fragen der Geoanalyse und Geoverarbeitung
- stellen Ihnen die Software und die individuellen Geo- und Marktdatenpakete zur Verfügung
- unterstützen Sie bei der Systemeinführung
- entwickeln individuelle, integrierte Lösungen
- führen individuelle, workfloworientierte Mitarbeiterschulungen durch

Weitere Informationen:

geomer GmbH | Hartmut Gündra

Im Breitspiel 11b | D-69126 Heidelberg | Fon +49 (0)6221 89 458-20 | Fax +49 (0)6221 89 458-79 | info@geomer.de | www.geomer.de

