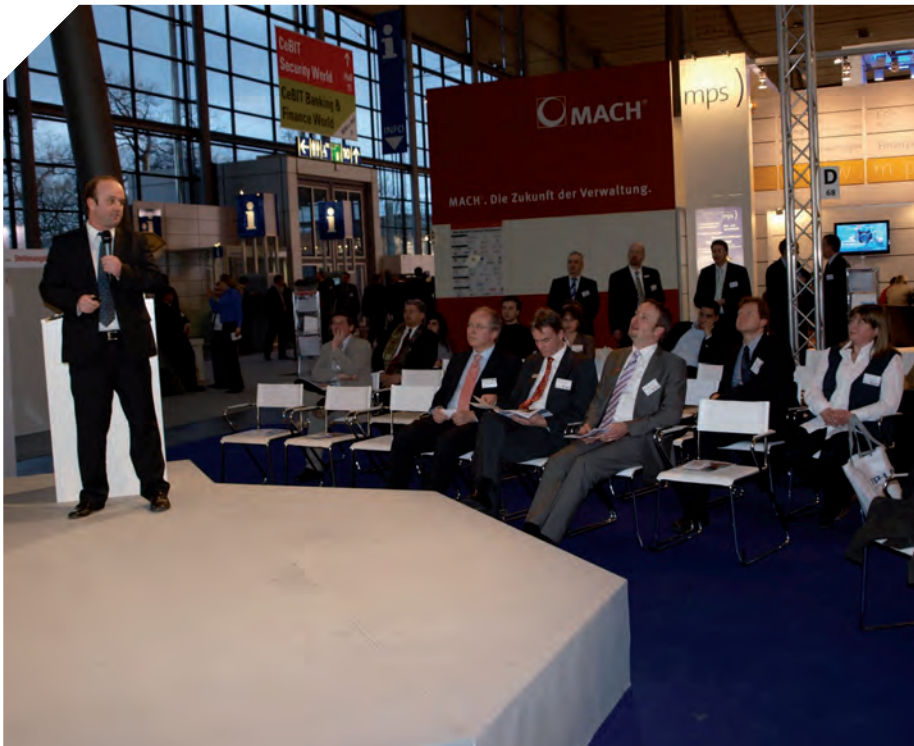


GRUNDSTEIN FÜR NEUE VERANSTALTUNGSREIHE GELEGT

Das „Speed Dating Geobusiness“ fand auf der Cebit zum zweiten Mal statt.



Quelle: DDGI

Jörg Maiwald von der Deutschen Post AG erläutert das Geomarketing im eigenen Haus.

Auch wenn die Cebit 2010 schon ein paar Tage zurückliegt, so ist doch Gelegenheit, um einen Blick zurück zu werfen und eine Bilanz zum „Speed Dating GeoBusiness“ zu ziehen.

Das „Speed Dating GeoBusiness“ fand am 3. März zum zweiten Mal als Begleitveranstaltung zur Cebit 2010 im Forum des Public Sector Parc statt. In Kooperation mit dem Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e.V. (Bitkom) und der Deutschen Messe AG hat der Deutsche Dachverband für Geoinformation e.V. mit dieser Veranstaltung allen interessierten Messebesuchern das Thema Geoinformation näher gebracht. Das Konzept und die Idee sind so einfach wie bestechend. Aus einer zentralen Veranstaltung im Forum des Public Sector Parc werden die Interessenten gezielt an die Stände der teilnehmenden Aussteller geführt. Anstatt sich im Messetrubel

die Wege und Informationen mühsam selbst erarbeiten zu müssen, werden hier die Besucher gezielt zu den Ständen der teilnehmenden Aussteller geführt. Dabei ist es vollkommen egal, ob Geoinformation die Basis des Geschäfts, ein Hilfsmittel oder nur versteckt in den Geschäftsprozessen vorkommt.

Zu Beginn wurden die Besucher durch eine Keynote anhand eines anschaulichen Beispiels auf das Thema eingestimmt. In diesem Jahr referierte Herr Jörg Maiwald, Key Account Manager der Deutsche Post AG zum operativen Geomarketing im eigenen Haus. Er zeigt anhand von Fallbeispielen, wie durch Geoinformationen das Marketing der Postkunden optimiert wurde - und ständig weiterentwickelt wird.

Danach sammelten sich dann die Interessenten, die aus allen Bereichen der Wirtschaft, der Verwaltungen und des öffentlichen Lebens an das Thema Geoinfor-

mation herantraten, zu den geführten Rundgängen. An den Messeständen der Aussteller wurden in fünfminütigen Vorführungen Projekte, Softwarelösungen und Dienstleistungen zum Einsatz von Geoinformationen vorgestellt. Pro Rundgang wurden fünf Stände besucht. Es zeigte sich, dass die Tourguides einen schweren Job zu verrichten hatten. Das Interesse der Tour-Teilnehmer war so groß, dass durch viele Fragen der Zeitrahmen gesprengt wurde und die Guides alle Hände voll zu tun hatten, ihre Gruppe zusammen zu halten. Der trotz der späten Stunde immer noch anhaltende Messetrubel erschwerte dies zusätzlich.

Zum Ausklang der Veranstaltung wurde allen Teilnehmern die Gelegenheit geboten, sich im Forum des Public Sector Parc mit den Ausstellern und Veranstaltern auszutauschen und dabei zu stärken. So konnten die frisch gewonnenen Eindrücke vertieft werden. In persönlichen Gesprächen mit den Teilnehmern war eine durchweg positive Resonanz herauszuhören. Beispielhaft sei eine Vertreterin einer größeren Organisation genannt, die Informationen und Anregungen zum Aufbau eines internen Geoinformationssystems suchte. Sie war erfreut, durch die Vorführungen einen guten Überblick erhalten zu haben, der Sie bei der Umsetzung Ihres Vorhabens unterstützt.

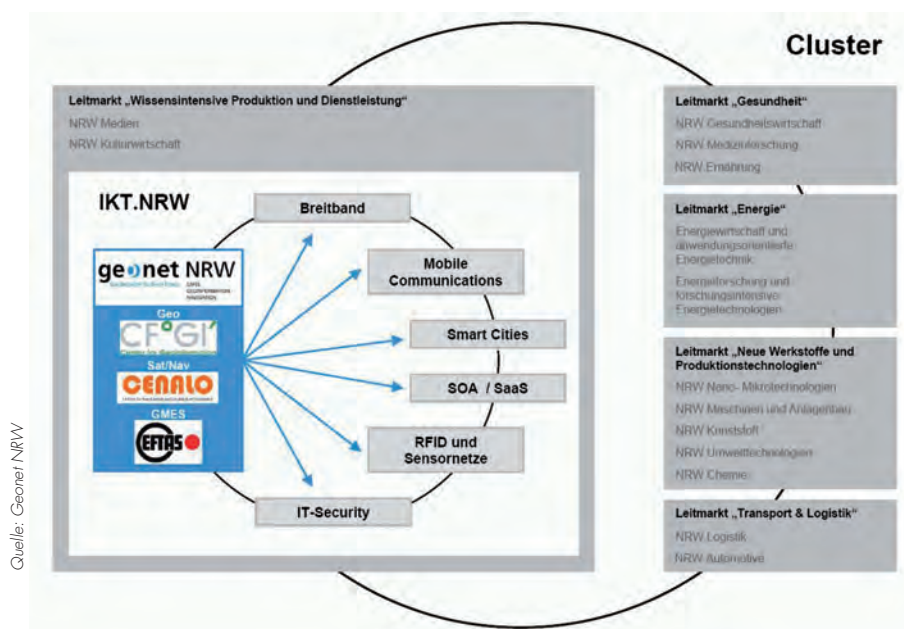
Als Resümee lässt sich feststellen, dass das Speed Dating GeoBusiness als Veranstaltung Fuß fasst und leicht steigende Anmeldezahlen bei Teilnehmern und Ausstellern zeigen, dass das Konzept angenommen wird. Gewiss gibt es immer etwas zu verbessern, aber das Grundkonzept stimmt.

Unser Dank gilt hier auch der Deutschen Messe AG und der CFGI GmbH die organisatorisch im Auftrag der Messe die Veranstaltung unterstützt haben. ◀

H.-W. Liebers (Geschäftsführer DDGI).

VERBUNDPROJEKT FÜR ZUKUNFTSPERSPEKTIVEN

Geonet NRW verbindet Geoinformation, SatNav und GMES.



Geonet NRW bündelt die Themen Geoinformation, SatNav und GMES und integriert sie in Wertschöpfungsketten. IT-Technologien werden benötigt, um die Querschnittstechnologien in die Leitmärkte zu tragen.

Drei Partner, drei Themenfelder: Das Projekt geonet NRW greift hochinnovative Technologien auf, die einen heute noch unterschiedlichen Entwicklungsstand haben. Alle drei Bereiche haben einen erheblichen Raumbezug und jedes Themenfeld profitiert vom anderen. Insbesondere, wenn es um Anwendungen geht – und damit die Umsetzung in die Wirtschaftsbereiche der KMU.

Geodateninfrastrukturen entwickeln sich seit 1999 aus der Initiative GDI NRW heraus. Galileo / SatNav sowie das Global Monitoring for Environment and Security (kurz: GMES) gehen aus europäischen Programmen hervor. Diese

Fachbereiche haben aktuell nur wenige Überschneidungsbereiche und werden inhaltlich getrennt voneinander betrachtet.

Die Projektpartner CFGI, Eftas und Cenalo heben hervor, dass alle drei Marktsegmente Querschnittsfunktion besitzen. Keine Technologie wird sich als solche erfolgreich allein positionieren lassen. Nur durch die Schaffung einer durchgehenden Wertschöpfung wird es gelingen, neue Aufgabenfelder, Umsatzpotenziale und Arbeitsplätze zu schaffen. Ein Beispiel: Galileo wird ein Zeitsignal senden. Nichts anderes. Das für sich genommen ist irrelevant, haben wir doch viele andere hochgenaue Möglichkeiten, die Zeit zu bestimmen. Erst in eine Positionierungsinformation eingebunden ergibt das Signal Sinn. Und interessant wird es, wenn man die Position auf einer Karte darstellen kann und im Rahmen einer Naturkatastrophe mit den Sensornetzen, etwa dem Hochwasserpegel und den Satellitenbild-Informationen aus GMES koppelt. Dann lassen sich Zusammenhänge erkennen und gezielte Maßnahmen ableiten. Eine Wertschöpfung entsteht, die weder

durch das Zeitsignal, die Karteninformation oder die Hochwassersensoren alleine erzeugt werden kann.

Die Wertschöpfung und die Einbettung in die IKT-Infrastruktur sind es, die zukunftssträftig sind:

- Datenübertragung impliziert Anforderungen an die Breitband-Technologie;
 - Katastrophenschutz benötigt die Daten vor Ort, was mobile Technologien bedingt;
- Von der Outdoor-Positionierung müssen Übergänge in Gebäude gefunden werden, so dass RFID-Technologien eingesetzt werden können.

Viele der übertragenen Daten sind hochsensibel und dem Datenschutz unterworfen. Dadurch ergibt sich das vermehrte Bedürfnis nach IT-Sicherheitssystemen.

Durch die Herstellung der Schnittstellen zwischen den Feldern entstehen neue IT-Anwendungsszenarien, die in den nutzenreichen Wirtschaftsbereichen wie der Logistik-Branche, der Gesundheitswirtschaft, Ernährungswirtschaft und anderen Branchen Mehrwerte generieren werden.

Das Projekt Geonet NRW zeigt diese Möglichkeiten und Beziehungen auf und wird nachhaltig den Markt beeinflussen. Aktuell wird dazu an einer Struktur gearbeitet, die Sorge trägt, dass Geonet NRW zu einem deutschlandweiten Marktplatz für raumbezogene Zukunftstechnologien wird.

Weitere Infos unter www.geonet-nrw.de. ◀

Dr. Bodo Bernsdorf (CFG I GmbH)

Das Geonet NRW-Team beim offiziellen Start auf der Intergeo 2009 in Karlsruhe.

