

Pitney Bowes Business Insight mit Trendbericht und Resümee zur Intergeo

München, 11. Oktober 2010 – Für Pitney Bowes Business Insight (PBBI), Anbieter von Softwarelösungen im Bereich Location Intelligence, Datenmanagement und Customer Communication Management, ging Ende letzter Woche eine erfolgreiche Intergeo 2010 zu Ende. Neben Trendthemen wie dem Angebot von Location Intelligence als SaaS-Lösung via Cloud und Branchenthemen wie Compliance-Anforderungen in der Versicherungsbranche, wurde auf der Messe auch ein Paradigmenwechsel in der Geobranche angesprochen: Statt GIS-Lösungen als analytisch-deskriptives Hilfssystem für Geschäftsentscheidungen einzusetzen, verfolgen Anbieter wie PBBI den Ansatz, Geofunktionalitäten als Services in IT-Lösungen von Unternehmen und deren Geschäftsprozesse zu integrieren.

Die weltweit größte Fachmesse für Geodäsie, Geoinformation und Landmanagement umfasste in diesem Jahr mehr als 500 Aussteller aus 32 Nationen und zählte 17.500 Fachbesucher. Die steigenden Besucherzahlen zeigten sich auch am gut besuchten Stand von Pitney Bowes Business Insight, an dem auch die Partnerunternehmen agis, Graphservice-IT Gesellschaft für Informationstechnologie mbH und TIM vertreten waren.

Gefragt waren am Stand von PBBI, neben Präsentationen der neuesten Version MapInfo Professional 10.5, auch Lösungen zur Erfüllung von INSPIRE-Auflagen. Das Konzept von MapInfo Managers, einer Lösung zum Aufbau umfangreicher, individuell anpassbarer Metadatenkataloge, fand großen Anklang und versetzt Kunden in die Lage, die INSPIRE-Auflagen zur Publikation von Metadaten bis Ende des Jahres erfolgreich umzusetzen. Der Bereich Cloud Computing erwies sich auch auf der Intergeo als Trendthema. PBBI bietet mit dem Webmapping Produkt MapInfo Stratus eine der ersten Lösungen, die Geofunktionalität als SaaS zur Verfügung stellt, wovon sich Kunden und Interessenten auf der Messe überzeugen konnten.

Michael Arthen, Regional Director Central Europe bei Pitney Bowes Business Insight der einen Vortrag zum Thema „GIS goes process – vom Expertensystem GIS zum unternehmensweiten, operativen Einsatz von Geoinformation“ im INTERGEO Kongress hielt, wurde vor allem von Branchenexperten zu dem von PBBI adressierten Paradigmenwechsel in der Branche befragt. „Unternehmen kämpfen mit einer immer höheren Komplexität von Anforderungen und IT-Umgebungen“, so Arthen. „Statt in weitere Einzelsysteme wie ein GIS zu investieren, werden sie sich daher in Zukunft vor allem auf die Verbesserung Ihrer Markt- und Kunden-bezogenen Prozesse konzentrieren. Daher sehen wir die Zukunft darin, Geofunktionalitäten genau wie Funktionen zur Verbesserung der Datenqualität (z.B. Adressabgleich) als Services in diese Geschäftsprozesse zu integrieren. Auf diese Weise fließt eine Kombination aus Kundeninformationen und qualitativ hochwertigen und georeferenzierten Daten als Entscheidungskriterium direkt in die Geschäftsprozesse ein.“

Herausforderung für Geo-Themen – ‘raus aus der Nische!’

Trotz spannender Themen der Intergeo und dem wachsendem Verständnis dafür, dass Geoinformationen als eines der entscheidenden Kriterien in viele Geschäftsprozesse und Entscheidungen einfließen, kämpft das Thema immer noch damit, aus der "Geo-

Ecke" heraus zu kommen. Das zeigte sich auf der Intergeo beispielsweise an der Medienpräsenz. Trotz großer Präsenz deutschsprachiger und internationaler Fachmedien aus den Bereichen Geoinformatik und Vermessung, waren leider nur sehr wenige Wirtschafts- oder Branchenmedien vor Ort. Und das, obwohl das Thema für Branchen wie Banken und Versicherungen, Telekommunikation oder Handel von hoher Relevanz ist. Geoinformationen spielen eine entscheidende Rolle; ob es um die Erfüllung der Solvency II-Vorgaben für Versicherungen geht, oder die Kombination von Kundendaten und Geoinformationen in der Kundenkommunikation, oder das Senken der Kundenabsprungraten bei Telekommunikationsunternehmen.

„GIS-Themen adressieren nach wie vor einen Nischenmarkt“, fasst Monika Semmler, Marketing Manager Central von PBBI, zusammen. „Etwas bekannter geworden ist der Themenbereich durch Geoinitiativen von großen IT Playern wie Google oder Microsoft, die auf den Massenmarkt abzielen. Nun liegt es an uns, die wirklich geschäftskritischen Anforderungen von Unternehmen abzudecken, die ihre Abläufe durch die Integration spezifischer Geofunktionalitäten verbessern wollen. Hierin sehen wir bei PBBI ein enormes Potenzial für die nächsten Jahre.“

Über Pitney Bowes Business Insight Division

Pitney Bowes Business Insight (PBBI) ist der Softwarebereich von Pitney Bowes Inc. PBBI liefert leistungsfähige Softwarelösungen, um führende Unternehmen bei der Kundengewinnung, -bindung und dem Ausbau nachhaltiger Geschäftsbeziehungen zu unterstützen und horizontale Geschäftsprozesse ganzheitlich abzudecken. Die Lösungen von PBBI erweitern die Businesssysteme und Prozesse unserer Kunden und geben ihnen fundierte Informationen über ihre Kunden und den Wettbewerb, um in dem heutigen globalen Markt erfolgreich bestehen zu können. Durch die bessere Kunden- und Marktkenntnis sind Organisationen in der Lage, wichtige Geschäftskontakte zu etablieren und profitablere Kundenbeziehungen zu gestalten. Zudem können Unternehmensprozesse gestrafft und Geschäftsergebnisse verbessert werden. PBBI bietet Software-Lösungen aus den Bereichen Location intelligence, GIS, Predictive Analytics, Datenmanagement und Customer Communications Management. Weltweit setzen führende Unternehmen aus dem öffentlichen Bereich und der Privatwirtschaft auf Lösungen von Pitney Bowes Business Insight. Weitere Informationen finden Sie unter: <http://www.pbinsight.de> und <http://www.pb.com>.

Pressekontakt PBBI Deutschland:

GlobalCom PR-Network GmbH
Wibke Sonderkamp / Martin Uffmann
Münchener Str. 14
85748 Garching
Tel. +49 89 360 363-40 /-41
wibke@gcpr.net / martin@gcpr.net
www.gcpr.net