

1.2.2017

Wahlpflichtveranstaltung im Modul M4 - Sommersemester 2017 - Kai Barendscher  
**„Business GIS in der Praxis – Räumliche Analysen für Marketing, Vertrieb,  
Expansion und Management“**

**Zielgruppe:**

Studierende im Master Wirtschaftsgeographie im 2. Semester

**Ort/Termine: CIP-Raum Geographie**

Block I:	Donnerstag, 20.4.	18:00 - 20:15h und Freitag, 21.4.	9:15 - 11:30h
Zwischenveranstaltung:	Donnerstag, 4.5.	18:00 - 20:15h	
Block II:	Donnerstag, 11.5.	18:00 - 20:15h und Freitag, 12.5.	9:15 - 12:15h
Block III:	Donnerstag, 8.6.	18:00 - 20:15h und Freitag, 9.6.	9:15 - 12:15h
Zwischenveranstaltung:	Donnerstag, 6.7.	18:00 - 20:15h	
Block IV:	Donnerstag, 13.7.	18:00 - 20:15h und Freitag, 14.7.	9:15 - 11:30h

**Studienleistung:**

Anwesenheitspflicht, max. 3 Einheiten zu je 45 Min. Fehlzeit.

**Prüfungsleistung:**

Referat (Vortrag plus schriftliche Ausarbeitung). Bearbeitung und Lösung einer GIS-Fallstudie aus der Praxis in Form einer Gruppenarbeit inkl. Vorstellung eines Lösungskonzeptes in Block III (benotet) und Präsentation der Endergebnisse in Block IV (benotet). Die Abgabe einer schriftlichen Projektzusammenfassung (Management Summary) erfolgt nach der Endpräsentation bis spätestens 31. Juli. Eine Studentenlizenz für „ArcGIS for Desktop“ und die zugehörigen Geo- und Marktdaten werden zur Verfügung gestellt.

**Inhalte:**

In den ersten zwei Blöcken und der ersten Zwischenveranstaltung erhalten Sie anhand von GIS-Übungsaufgaben eine Einführung in Business GIS. Im Anschluss bearbeiten Sie in Gruppenarbeit eine Fallstudie aus den Bereichen Expansion, Vertrieb oder Marketing. Sie schlüpfen dabei in die Rolle des entsprechenden Unternehmens. In einem ersten Schritt präsentieren Sie dem „Management“ (Verkörpert durch die Seminarleitung) ein Grobkonzept zur Lösung der Aufgabenstellung. Nach der Bearbeitung der Fragestellung im GIS präsentieren Sie dem „Management“ die Endergebnisse und leiten daraus Handlungsempfehlungen ab. Die Endergebnisse müssen in Form eines Management Summary und eines ArcGIS-Projektes erstellt werden.

Überblick der Inhalte pro Block:

- Block 1: Einführung in den Themenbereich Business-GIS und erste Praxisübungen
- Zwischenveranstaltung: Geodatenmanagement oder „Wie kommen die Daten ins GIS?“
- Block 2: Praxisübungen zur Filialnetz- und Vertriebsgebietsoptimierung / Vergabe der Fallstudien
- Block 3: Konzeptpräsentation der Fallstudien / Übung Model Builder / **Gastvortrag aus der Praxis I**
- Zwischenveranstaltungen: GIS-Fragestunde und Unterstützung bei der Umsetzung der Fallstudien
- Block 4: Präsentationen der Endergebnisse / **Gastvortrag aus der Praxis II**

**Lernergebnisse:**

Sie erhalten einen Überblick über die in der Praxis relevanten geographischen Analysemethoden und verfügbaren Geo- und Marktdaten und verstehen diese für unterschiedliche Fragestellungen einzusetzen, um Entscheidungen im Unternehmen schneller und sicherer treffen zu können.

**Teilnahmevoraussetzungen:**

Grundlagenkenntnisse in ArcGIS for Desktop! Sofern keine Kenntnisse vorliegen, sollte zur Vorbereitung das folgende Esri Online-Training durchgeführt werden: „Getting Started with GIS (for ArcGIS 10.0)“ (Link: <https://www.esri.com/training/catalog/57630434851d31e02a43ef28/getting-started-with-gis/>)

**Anmeldung/Platzvergabe (max. 15 Plätze)**

Anmeldung ab ca. Ende Februar 2017 in StudIP bis spätestens 31.03.2016. Gehen mehr als 15 Anmeldungen ein, entscheidet die Reihenfolge der Anmeldung. Vorab Fragen gerne per Mail an:

[barendscher@wigeo.uni-hannover.de](mailto:barendscher@wigeo.uni-hannover.de)