



Business Intelligence Agenda

Trends and Market Situation | Big Data Analytics | Data Driven Enterprises | Data Scientists

Fokusthemen der 3. Jahrestagung

- Verschaffen Sie sich den Marktüberblick – Führende BI Anbieter stellen sich vor
- Trends, innovative Anwendungen und neue Anforderungen im Markt für Business Intelligence
- Wie Big Data die Geschäftsmodelle beeinflusst und verändert
- Big Data Analytics: Die intelligente Nutzung von Daten
- Data Driven Enterprises: Die Daten im Mittelpunkt der Organisation
- Data Scientists: Hohe Erwartungen an ein neues Rollenbild

Vertiefungsseminare

- BI-Frontends: Trends im Markt, Werkzeugauswahl, Architekturvarianten und Anbieter
- BI-Strategie: Zukunftsfähige BI-Strategie und Architektur
- Predictive Analytics: Wettbewerbsvorteile durch intelligentes Marketing- und Sales-Management

Termin und Ort

Zürich Marriott Hotel

02. März 2015 – Seminare

03. März 2015 – Konferenz und Fachausstellung



Konferenzteilnahme
schon ab CHF 495

www.businessintelligenceagenda.ch

Partner



business|solution|group



Eine Veranstaltung von



Seminar A

BI-Frontends

Trends im Markt, Werkzeugauswahl, Architekturvarianten und Anbieter

Leitung: Patrick Keller, Senior Analyst, BARC GmbH, Würzburg

Im Rahmen von Business-Intelligence-Projekten wird spätestens von den Nutzern die Frage nach der «richtigen» Frontend-Lösung gestellt. Neben den entsprechenden Inhalten, bestehend aus Daten und Informationen, wird Software benötigt, die es dem Anwender erlaubt seine Informationen bedarfsgerecht aufzubereiten. Das Einführungsseminar widmet sich den Anwenderwerkzeugen und stellt neben der Marktentwicklung die wichtigsten Softwaresegmente und Architekturen vor.

Am Nachmittag wird exklusiv das Softwareangebot der wichtigsten Hersteller aus Analystensicht vorgestellt – ohne Marketing, dafür mit Stärken und Schwächen und Praxiserfahrungen zu den Produkten.

08.30 Empfang und Ausgabe der Unterlagen

09.00

Entwicklungen im Softwaremarkt

- Marktüberblick, Marktanteile und Marktsegmentierung
- Trends und Treiber im BI-Markt

10.00

Softwareauswahl

- Schnell und sicher zur passenden Lösung:
Die BARC Softwareauswahlmethodik
- Tipps für die Umsetzung des konkreten Projektes

10.30 Kaffeepause

11.00

Marktsegmente und Frontend-Architekturen

- Segmentierung und Anforderungen an Werkzeugklassen
- Frontend-Architekturen

12.00 Gemeinsames Mittagessen

13.30

Beurteilung der Produkte und Anbieter im Markt für Business Intelligence

- Einschätzung der Anwenderwerkzeuge der Software-Generalisten IBM, Microsoft, Oracle und SAP
- Vorstellung ausgewählter BI-Spezialisten (nach Erwartungen der Teilnehmer)

Dazwischen gibt es je nach Bedarf eine Kaffeepause.

16.30 Ende des Seminars

Seminar B

BI-Strategie

Zukunftsfähige BI-Strategie und Architektur

Leitung: Herbert Stauffer, Geschäftsführer und Senior Analyst, BARC Schweiz GmbH

Viele BI Leiter erkennen eine riesige Diskrepanz zwischen den neuen Trends und der täglichen Situation in der eigenen Unternehmung, beispielsweise Beschwerden über ungenügende System- und Datenverfügbarkeit, schlechte Datenqualität oder zu lange Zeiten um neue Business-Anforderungen realisieren zu können.

Eine Strategie für Business Intelligence hilft Aktivitäten und Projekte zu koordinieren und zu steuern. Aufeinander abgestimmte Konzepte und Umgebungen erhöhen die Handlungsfähigkeit.

08.30 Empfang und Ausgabe der Unterlagen

09.00

Aspekte einer BI-Strategie

- Nutzen einer BI-Strategie und Gründe für den Anstoss
- Fachliche, technische und organisatorische Aspekte
- Strategie-Prozess
- Ist-Analyse und bestimmen des BI-Reifegrads

10.00

Fachliche Aspekte

- Einheitliche und zweckmässige Kennzahlensysteme
- Informationen verständlich präsentieren
- Nutzen von Self Service BI

10.30 Kaffeepause

11.00

Technische Aspekte

- Big Data verändert das Architekturmodell
- Schritte zur Definition einer geeigneten Architektur und eines Bebauungsplans
- Einordnung von Trends wie Cloud, Streaming oder Mobile BI

12.00 Gemeinsames Mittagessen

13.30

Organisatorische Aspekte

- Vorteile von Business Intelligence Competence Centers
- Rollenmodelle
- Betriebs- und Change-Prozesse

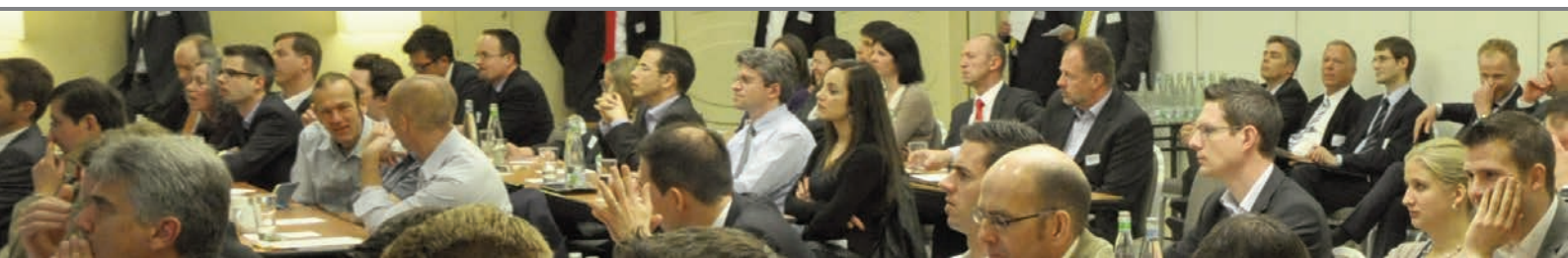
16.00

Summary

- Herausforderungen von Data Driven Enterprises
- Qualitäts- und Governance Aspekte

Dazwischen gibt es je nach Bedarf eine Kaffeepause.

16.30 Ende des Seminars



Predictive Analytics

Wettbewerbsvorteile durch intelligentes Marketing- und Sales-Management

Leitung: Dr. Parsis Dastani, Geschäftsführer Dastani Consulting GmbH
Praxisbericht: Fredi Lienhardt, VP, Big Data & Smart Analytics Centre, Swiss Re – Swiss Reinsurance Company

Durch Predictive Analytics ist es möglich mit grossen Datenmengen Verhaltensmuster zu erkennen und zukünftiges Verhalten für einzelne Kunden zu prognostizieren. Gerade für die Marketing- und Vertriebsstrategie ist deswegen der Einsatz von Predictive Analytics sehr vorteilhaft. Unter anderem können abwanderungswillige Kunden frühzeitig erkannt und mit geeigneten Kundenbindungsmassnahmen gehalten, Cross- und Up-Selling Potentiale besser erkannt und genutzt sowie die Effizienz der Kundengewinnung gesteigert werden.

In dem Seminar lernen Sie, wie Sie Predictive Analytics für Marketing und Vertrieb erfolgreich planen und gewinnbringend einsetzen.

08.30 Empfang und Ausgabe der Unterlagen

09.00

Predictive Analytics-Projekte planen und durchführen

Der Ablauf eines Predictive Analytics-Projekts wird Ihnen anhand des bewährten Industriestandards Crisp-DM in 6 Schritten anschaulich erklärt.

10.00

Kundenabwanderung verhindern und Kundenrückgewinnung erhöhen

- Abwanderungsmodelle
- Kundenbindungsmodelle
- Reaktivierungsmodelle

10.30 Kaffeepause

11.00

Cross- und Up-Selling und Predictive Customer Lifetime Value

- Welche Produkte werden oft gemeinsam gekauft?
- Welche Kundensegmente gibt es für welches Produkt?
- Wie kann die Nutzung eines Produkts intensiviert werden?
- Berechnung und Maximierung des Customer Lifetime Value
- Integration des Customer Lifetime Value in die Marketingstrategie

12.00 Gemeinsames Mittagessen

13.30

Kosten bei der Kundengewinnung minimieren

- Welche Eigenschaften des Kunden sorgen für Interesse an meinem Produkt?
- Wie werden Kunden mit einer hohen Response-Wahrscheinlichkeit identifiziert?
- Für welches Produkt ist das Interesse des Kunden am höchsten?

14.00

Marketing-Mix – Effizienz der Marketingstrategie steigern

- Möglichkeiten zur Berechnung der Effizienz unterschiedlicher Kanäle
- Welcher ist der passende Kanal für den jeweiligen Kunden?
- Optimierung des Marketing-Mix

14.30 Kaffeepause

15.00

Predictive Analytics im Bereich der Banken- und Lebensversicherungen bei der Swiss Re

- Wie Bank- und Versicherungsdaten bei der Swiss Re benutzt werden, um Vertriebswege zu optimieren
- Was man bei Datenschutz und der Datenregulierung beachten sollte
- Wie man Stolperfallen vermeidet und aus Fehlern lernt

Fredi Lienhardt, Swiss Re

16.00 Abschlussdiskussion

16.30 Ende des Seminars

WER SOLLTE TEILNEHMEN?

Diese Veranstaltung richtet sich an Mitglieder der Geschäftsleitung sowie Kader der Fachbereiche Finanzen und Controlling.

Insbesondere angesprochen sind:

- IT Directors
- CIOs
- IT Managers
- IT Architects
- BI Managers
- Data Warehousing Professionals
- Data Scientists
- Enterprise Architects
- Data Architects



08.00 Empfang mit Kaffee, Tee und Gipfel

08.40 **Eröffnung der Konferenz durch den Vorsitzenden**
Herbert Stauffer, Geschäftsführer, BARC Schweiz GmbH

08.45
KEYNOTE:

Nutzen der Telco-Big Data im Tourismus



- Heutige Herausforderungen im Tourismus
- Big Data UseCases zur Steigerung der Kundenzufriedenheit und Prozesseffizienz
- Nachhaltige Auswirkungen der UseCases im Tourismus

Victor Schlegel, Head Business Intelligence/Big Data Services, Swisscom Schweiz AG

09.30
MARKTÜBERSICHT

Innovative Anbieter für Business Intelligence stellen sich vor
Moderation: Herbert Stauffer, Geschäftsführer, BARC Schweiz GmbH

10.30 Networking Kaffeepause

11.00
Trends and Market Situation



- Welches sind die Herausforderungen für Unternehmen, die BI Lösungen einsetzen?
- Womit beschäftigen sich die Hersteller?
- Wie ist die Marktreife der neuen Trends einzuschätzen?

Herbert Stauffer, Geschäftsführer, BARC Schweiz GmbH

11.30
Weil jeder Entscheidungen trifft! – Informations Management innerhalb und ausserhalb des Unternehmens



Simone Auer, Geschäftsleitung, Tozzo Gruppe

12.00 Gemeinsames Mittagessen

13.30
Integrierte BI Dashboards als Entscheidungszentrale zur Förderung sauberer Technologien



- Datenqualität, Konsolidierung und Business Produktivität
- Cloud & Digital Media Integration
- Mobile Dashboards für Entscheider aus Business & Finance

Dr. Michal Natora, Open Innovation Manager, emerald Technology Ventures

14.00
Reporting, Planung und Budgetierung bei der Zürcher Hochschule der Künste (ZHdK)



- Auswahl einer unternehmensweiten Reporting- und Planungslösung
- Das Einführungsprojekt der BOARD All-in-One Lösung
- Überblick mit Finanz- und Personalberichten
- Budget im Griff mit massgeschneidertem Planungsprozess

Silvan Becchio, Controller, Zürcher Hochschule der Künste (ZHdK)

14.30
Praxisbeispiel – BI in einem Industrie-KMU



- Kurzvorstellung Ferrum AG
- Facts and Figures der Ferrum BI-Lösung
- Live-Demo: Berichtswesen, Beispiel Auftragseingang, Anlageverzeichnis, Preistracking, Lieferanten/einzelne Artikel, Kennzahlcockpit, Standorte Maschinen mit Google Maps
- Fragen

Roger Leimer, Leiter Controlling, Ferrum AG

15.00 Networking Kaffeepause

15.30
Konzerncontrolling und integrierte Finanzplanung bei der Qnective AG



- Dezentrale Datenerfassung und Intercompany-Vorabstimmung
- Finanzplanung, Budgetierung und Controlling
- Effiziente Erstellung des Geschäftsberichts

Raphael Kissling, Leiter Controlling, Qnective AG

16.00
Finanzplanung, Reporting und Analyse bei der SV Group



- Implementierung eines integrierten Corporate-Performance-Management-Systems für Finanzplanung, Reporting, Forecasting und Analyse
- Dezentralisierte Steuerung und zentralisiertes Monitoring durch eine einheitliche Plattform
- Planungszyklen verkürzen, Soll- und Ist-Daten vergleichen und Anpassungen durch Rolling Forecasts durchführen
- Wartung und Modellierung der Planungs- und Budgetierungslösung durch die Fachbereiche

Christian Fillinger, Sales and Marketing Manager, prevero Schweiz AG

16.30
Data Driven Enterprises – How is Big Data changing the business models?



- In wie weit ist Big Data auch ein Thema für KMUs und Privatanwender?
- Wo werden sich Geschäftsmodelle durch diese disruptive Technologie verändern müssen?
- Welche neuen Chancen entstehen aus Big Data?
- Daten als Asset und als Business Treiber
- Welche Anpassungen die vorhandenen Governance Modelle benötigen

Patrick Keller, Senior Analyst, BARC

17.30 Zusammenfassung durch den Vorsitzenden

17.45 Ende der Konferenz

Apéro



Im Anschluss an das offizielle Programm laden BARC und Vereon alle Teilnehmenden und Referenten zu einem Apéro ein. Nutzen Sie diese Gelegenheit, sich in ungezwungener Atmosphäre auszutauschen und wertvolle Kontakte zu vertiefen.





Sehr geehrte Damen und Herren

Noch nie hat die Menschheit so viele Daten produziert wie heute. Allerdings wird erst ein Bruchteil dieser Daten zur Informationsgewinnung verwendet. Dieses riesige Datenvolumen hat neue Schlagworte wie Big Data oder Data Lakes hervorgebracht. In Folge derer sind neue Technologien wie Hadoop, neue Organisationsformen wie datengetriebene Unternehmungen und neue Methoden entstanden. Erfahren Sie im Rahmen der 3. Jahrestagung Business Intelligence Agenda 2015 wie Sie zielführend mit den aktuellen Herausforderungen umgehen. Wir erläutern die Konzepte hinter den neuen Schlagworten und zeigen deren Relevanz und Reife auf. Kompakt und verständlich präsentieren Anwender, Anbieter und Analysten ihre Erfahrungen. Informieren Sie sich auf unserer Jahrestagung über erfolgreiche Lösungsansätze führender nationaler und internationaler Unternehmen sowie die Ergebnisse der BARC-Analysten zu:

- Big Data Analytics: Die intelligente Nutzung von Daten
- Data Driven Enterprises: Die Daten im Mittelpunkt der Organisation
- Data Scientists: Hohe Erwartungen an ein neues Rollenbild

Darüber hinaus werden vor der Konferenz ergänzende Seminare angeboten. Hier gehen erfahrene BI-Experten auf die speziellen Anforderungen und Fragestellungen der Teilnehmer ein. Gemeinsam mit den Referenten freuen wir uns auf Ihre Teilnahme.

Dr. Carsten Bange
Geschäftsführer, BARC GmbH

Johannes von Mulert
Geschäftsführer, Vereon AG

NETWORKPARTNER



MEDIENPARTNER

BUSINESS
INTELLIGENCE
MAGAZINE

BIT
Magazin für Geschäftsprozess-
und Output-Management

@STRATEGY
Das kostenlose Web-Magazin

internet
WORLD BUSINESS

itbusiness

KMU
MAGAZIN

professional
COMPUTING

sysdata

Ja, hiermit melde ich mich verbindlich an für:

Konferenz und Seminar, CHF 2'495
 Seminar A Seminar B Seminar C

Konferenz, CHF 995

Seminar, CHF 1'895
 Seminar A Seminar B Seminar C

Spezialpreis für Anwender

Konferenz und Seminar, CHF 1'995
 Seminar A Seminar B Seminar C

Konferenz, CHF 495

Leider kann ich die Veranstaltung nicht besuchen. Bitte senden Sie mir per E-Mail Informationen zum aktuellen Angebot.

E-Mail _____

PERSONENDATEN

Anrede, Titel _____

Name, Vorname _____

Position, Abteilung _____

E-Mail _____

Firma _____

Strasse, Nr. _____

Postfach _____

PLZ, Ort _____

Land _____

RECHNUNGSDetails

Bestellreferenz _____

MwSt.-Nr. _____

Firma _____

Abteilung _____

Strasse, Nr. _____

PLZ, Ort _____

Datum, Unterschrift _____

Ich möchte mit Kreditkarte bezahlen. Bitte senden Sie mir den Zahlungslink mit der Anmeldebestätigung per E-Mail zu.

BITTE KONTAKTIEREN SIE UNS

Web businessintelligenceagenda.ch
E-Mail info@vereon.ch
Fax +41 71 677 87 01
Post Vereon AG
 Postfach 2232
 8280 Kreuzlingen 1, Schweiz

VERANSTALTUNGSORT

Zürich Marriott Hotel
Neumuehlequai 42
8001 Zürich
Telefon +41 44 360 70 70
Web www.marriott-hotels.com

TEILNAHMEBEDINGUNGEN

Geltungsbereich
Diese Teilnahmebedingungen regeln das Vertragsverhältnis zwischen dem Veranstalter und dem Teilnehmer. Der Teilnehmer erkennt mit seiner Anmeldung diese Teilnahmebedingungen an. Abweichende Allgemeine Geschäftsbedingungen des Teilnehmers haben keine Gültigkeit.

Teilnahmegebühr
Die Teilnahmegebühr beinhaltet die Teilnahme für eine Person. Sie versteht sich inklusive schriftlicher Unterlagen, Mittagessen und Tagungsgetränke zzgl. MwSt. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Diese ist direkt nach Erhalt, in jedem Fall vor Eintritt in die Veranstaltung, fällig.

Anmeldung
Die Anmeldung kann schriftlich via Internet, E-Mail, Fax oder per Post oder mündlich per Telefon erfolgen. Sie ist, vorbehaltlich gesetzlicher Widerrufsrechte, verbindlich. Jede Anmeldung erlangt erst durch schriftliche Bestätigung seitens des Veranstalters Gültigkeit. Die Veranstaltungsteilnahme setzt die vollständige Bezahlung der Teilnahmegebühr voraus.

Urheberrecht
Alle im Rahmen der Veranstaltungen ausgegebenen Unterlagen sowie anderweitig erworbene Artikel sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigungen und anderweitige Nutzung sind schriftlich durch den Veranstalter zu genehmigen.

Rücktritt des Teilnehmers
Sollte der Teilnehmer an der Teilnahme verhindert sein, so ist er berechtigt jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer zu benennen. Darüber hinaus ist eine vollständige Stornierung bis 30 Tage vor Beginn der Veranstaltung kostenlos möglich. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Bei späterem Rücktritt oder Nichterscheinen wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig.

Programmänderungen und Absagen
Der Veranstalter behält sich vor, Änderungen am Inhalt des Programms sowie Ersatz und Weglassen der angekündigten Referenten vorzunehmen, wenn der Gesamtcharakter der Veranstaltung gewahrt bleibt. Muss eine Veranstaltung aus wichtigem Grund oder aufgrund höherer Gewalt (kriegerische Auseinandersetzungen, Unruhen, terroristische Bedrohungen, Naturkatastrophen, politische Beschränkungen, erhebliche Beeinflussung des Transportwesens usw.) abgesagt oder verschoben werden, so wird der Veranstalter die zu diesem Zeitpunkt angemeldeten Teilnehmer umgehend schriftlich oder mündlich benachrichtigen. Bereits eingegangene Zahlungen werden für eine zukünftige Veranstaltung gutgeschrieben oder bei einer Terminverschiebung auf den neuen Termin ausgestellt. Kosten seitens des Teilnehmers, die mit der Absage einer Veranstaltung verbunden sind (z.B. Reise- und Übernachtungskosten), werden nicht erstattet.

Haftung
Alle Veranstaltungen werden sorgfältig recherchiert, aufbereitet und durchgeführt. Sollte es dennoch zu Schadensfällen kommen, so übernimmt der Veranstalter keine Haftung für die Vollständigkeit und inhaltliche Richtigkeit in Bezug auf die Vortragsinhalte und die ausgegebenen Unterlagen.

Datenschutz
Überlassene persönliche Daten behandelt der Veranstalter in Übereinstimmung mit den geltenden datenschutzrechtlichen Bestimmungen. Sie werden zum Zwecke der Leistungserbringung elektronisch gespeichert. Einblick und Löschung der gespeicherten Daten kann jederzeit gefordert werden. Anfragen bitte per E-Mail an: adressen@vereon.ch.

Schlussbestimmungen
Der Vertrag unterliegt dem schweizerischen Recht. Gerichtsstand ist Kreuzlingen (Schweiz).