



sabris aktiengesellschaft
 Dr. Karl Friedrich Trespe
 Carl-Zeiss-Str. 14-18
 D-65520 Bad Camberg

Wir können zu der Veranstaltung im Dezember 2014 nicht kommen, sind aber an den Produkten interessiert. Bitte rufen Sie uns an.

Wir sind an einer Folgeveranstaltung interessiert, bitte merken Sie uns vor.

Teilnahmegebühr:

Die Teilnahme an dieser Veranstaltung ist gebührenfrei.

Tagungsort:

THE SQAIRE Conference-Center
 THE SQAIRE 12 – Am Flughafen
 60549 Frankfurt am Main
 phone +49 (0) 800 - 60 600 80

Hotelreservierung:

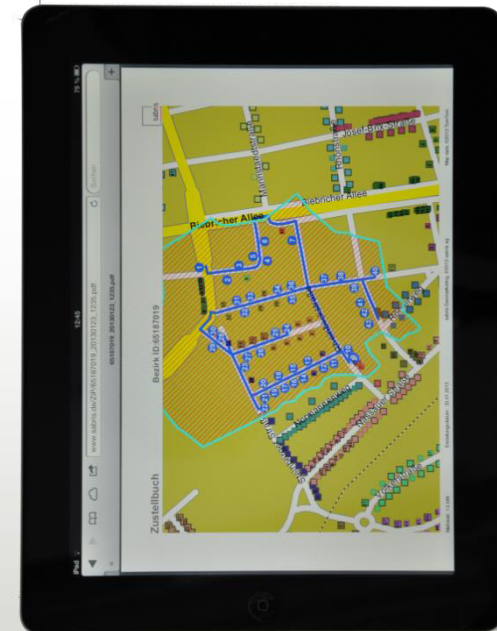
Wir sind Ihnen gerne bei einer Reservierung behilflich: k.kapour@sabris.de
 phone +49 (0) 6434 90766-71
 fax +49 (0) 6434 907669

sabris – Kontakt:

sabris aktiengesellschaft
 Carl-Zeiss-Straße 14-18
 D-65520 Bad Camberg
 phone +49 (0) 6434 90766-71
 fax +49 (0) 6434 907669
 email: k.kapour@sabris.de
 www.sabris.de

sabris Geomarketing

- Ihr Weg zum Erfolg



sabris-Branchentag – „Mindestlohn“

11. Dezember 2014, Frankfurt

Hinweise zur Anmeldung:

Nach Erhalt der Anmeldung (Brief oder Fax 06434/907669) senden wir Ihnen eine Anmeldebestätigung zu.

- Ja, ich nehme am sabris-Branchentag am 11. Dezember 2014 in Frankfurt teil.

 Firma

 Vorname Titel Name Abt.

 Straße PLZ – Ort

 Telefon Fax

 e-mail

Für weitere Teilnehmer bitte diese Einladung kopieren.



▪ **sabris ag - das Unternehmen**

die sabris ag ist ein Systemhaus mit innovativen Lösungen für Zeitungs- und Zeitschriftenverlage sowie Anzeigenblätter. Zu den gängigen Vertriebs- und Anzeigensystemen entwickelt und vertreibt die sabris ag komplementäre/ergänzende Softwarelösungen. Wir beraten und betreuen Verlage mit einer Gesamtauflage von über 10 Mio. verkauften Exemplaren.

Unsere Produkte sind:

▪ **sabris Geomarketing**

zur Abonentengewinnung, zum Anzeigenverkauf, Kundenkartenanalysen, für den Prospekt- und Beilagenverkauf sowie zur Logistikoptimierung.

sabris bietet vorkonfigurierte und branchenspezifische Geomarketing-Produkte für Zeitungsverlage und Prospektverteilorganisationen. Einfaches Handling und kurze Einführungszeiten werden durch eine starke Branchenorientierung erreicht.

Die unterschiedlichen Fachdisziplinen Geomarketing und die IT der Verlagsbranche werden in den Lösungen der sabris ag miteinander verbunden.

Das geographische Informationssystem wird zur Querschnittsfunktion über wesentliche Verlagsbereiche.

▪ **sabris Honorarabwicklung**

SAP-ERP basiert, für die schnelle und umfassende Abrechnung freier und angestellter Redakteure, Anstrich-erfassung, Datenübernahme aus Redaktionssystemen.

Tagesordnung 11. Dezember 2014

- 10.00 Anreise
 - 10.30 Begrüßung
Dr. Karl Friedrich Trespe, sabris ag
 - 10.40 Geomarketing in Verlagen - Anwendungen, Potenziale und aktuelle Trends
Dr. Karl Friedrich Trespe, sabris ag
 - 11.30 Mindestlohn - der gesetzliche Rahmen
Christian Eggert, Bundesverband Deutscher Zeitungsverleger e.V.
 - 12:30 sabris GuM - aktuellste Erweiterungen für den Mindestlohn
Timo Trespe, sabris ag
 - 13.15 Mittagessen
 - 14.00 Stand der Vorbereitungen und der Umsetzung des Mindestlohns in den Verlagen - Beiträge von:
 - Jörg Klekamp
Westfälischer Anzeiger
Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG, Hamm
 - Jörg Nuxoll
Aschendorff Logistik GmbH & Co. KG, Münster
 - Bernd Riffel
Mittelbayerischer Verlag KG, Regensburg
 - Hans-Jürgen Steffens
Zeitungsverlag Aachen GmbH

Diskussion zu den Vorgehensweisen und den sabris Mindestlohnenerweiterungen
 - 16.00 Kaffee Pause
 - 16.15 Zusammenfassung und Ausblick
Dr. Karl Friedrich Trespe, sabris ag
- gegen 16.30 Veranstaltungsende

**sabris Geomarketing und
sabris online Produkte**

- **Gebietsplanung und -management - GuM**
zur komfortablen Gebietsplanung für Abos, Post und hybride/duale Zustellung, auch als Dienstleistung, Logistikanalyse, Bezirksbewertung, Wegstrecken-, Zustellzeit- und Stundenlohnermittlung für Tageszeitungen, Anzeigenblätter und Direktverteilung,
- **Zustellinformationsportal - ZiP**
online Paketinformationen vorab mit tagesaktuellen Lauflisten und Karten, Zustellzeiterfassung
- **Vertrieb und Marketing - VuM**
zur Leserbestimmung, Abonentengewinnung, Werbeplanung und Werbeerfolgskontrolle mit autom. Berichtswesen
- **Anzeigenverkauf - AnZ**
zum Anzeigenvertrieb, Potenzialermittlung und Gebietsplanung, Kundenkartenanalyse
- **Beilagen-/Prospektverkauf – PuB und PuB - online**
zur Verteilgebietsauswahl, Auflagen-ermittlung und Angebotserstellung mit Karte, auf Knopfdruck aus Ihrem Vertriebssystem.
- **Verlagssystemintegration**
Interface zu Ihrem Vertriebs- oder Anzeigensystem (z.B. SAP ISM, VI&VA und bald auch HuP) für die stichtagsbezogene Datenübernahme und/oder den permanenten Update.
- **Geocodierung**
Integration eines Gebäudeverzeichnisses z.B. in SAP ERP, Anreicherung mit Koordinaten, Geoschlüsseln, Potenzialdaten

