

# WETTBEWERBSANALYSE

| KRITERIEN             | EIGENES<br>STARTUP | WETT-<br>BEWERBER 1 | WETT-<br>BEWERBER 2 | WETT-<br>BEWERBER 3 | WETT-<br>BEWERBER 4 | WETT-<br>BEWERBER 5 |
|-----------------------|--------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| UMSATZ                |                    |                     |                     |                     |                     |                     |
| GRÜNDUNG              |                    |                     |                     |                     |                     |                     |
| PRODUKT-<br>PORTFOLIO |                    |                     |                     |                     |                     |                     |
| VERTRIEBS-<br>WEGE    |                    |                     |                     |                     |                     |                     |
| ...                   |                    |                     |                     |                     |                     |                     |

## MÖGLICHE KRITERIEN & BEISPIELFRAGEN

**Produkt:** Welche Features haben die Produkte? Welches Nutzenversprechen bieten die Produkte an? Stehen hinter den Produkten Patente und Urheberrechte? Über welche Fähigkeiten verfügt das Unternehmen im Bereich F&E? Welche Preisstrategie wird mit den Produkten verfolgt? Wie oft wurden neue Features bei den Kund\*innen eingeführt? (Grad der Geschwindigkeit, Umfang des Intervalls usw.) Wie gut ist der Zugang des Unternehmens zu externen Quellen für Forschung, Lieferanten, Kund\*innen, Kooperationspartnern für die Entwicklung neuer Produkte? Wie hoch ist das technologische Niveau der Produkte?

**Allgemeine Unternehmensmerkmale:** Anzahl Mitarbeitenden, Anzahl der Kund\*innen, Anzahl an verbundenen Unternehmen usw.? An welchen anderen Unternehmen ist das Unternehmen beteiligt? Wie viele Geschäftsführer\*inne haben Anteile? Welche Investor\*innen sind am Unternehmen beteiligt?

**Strategie & Management:** Wie gut sind die Wachstumsfähigkeiten des Unternehmens? Wäre das Unternehmen in der Lage schnell sein Business Modell aufgrund von Marktänderungen zu verändern? Wie hoch waren die letzten Investitionen? Welche Unternehmenskultur pflegt das Unternehmen derzeit? (Personalentwicklung, Geschäfts- und Arbeitsklima, Personalfuktuation usw.) Welche Führungsqualitäten hat das Management? Wie stark stimmen Werte und Unternehmenszweck überein? Welche organisatorischen Belastungen gibt es aufgrund von gesetzlichen Anforderungen? Wie stark wirkt sich das auf das Geschäftsmodell aus?

**Finanzen:** Welche Erfolgs-/Bilanz- und Liquiditätskennzahlen lassen sich ermitteln?

**Marketing:** Welche Marketing-Strategie verfolgt das Unternehmen? Welche Maßnahmen werden im Marketing online wie offline ergriffen? Welchen Umfang haben diese? Wie hoch ist das Budget für Marketing? Über welche Touchpoints verfügt das Unternehmen, um mit Kund\*innen in Kontakt zu kommen? Mit wem kooperiert das Unternehmen, um den Absatz zu steigern?

**Service:** Wie erreichen Kund\*innen den Support? (E-Mail, Chat, Telefon usw.) Wie hoch ist die Zufriedenheit der Kund\*innen? Verfügt das Unternehmen über ein eigenes Servicecenter?